

# KANN MAN MIT "ARMEN" LÄNDERN HANDEL TREIBEN?

Dissertation

vorgelegt der

Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät

der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz

zur Erlangung des Grades eines

Doktors der Staatswissenschaften

(Dr. rer. pol.)

von

Diplom-Volkswirt Hans Haupt

aus Beuel

1968



# KANN MAN MIT "ARMEN" LÄNDERN HANDEL TREIBEN?

Dissertation

vorgelegt der

Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät

der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz

zur Erlangung des Grades eines

Doktors der Staatswissenschaften

(Dr. rer. pol.)

von

Diplom-Volkswirt Hans Haupt

aus Beuel

1968



1. Berichterstatter: Professor Dr. Erich Welter
2. Berichterstatter: Professor Dr. Antonio Montaner

Tag der mündlichen Prüfung: 11. Juli 1968

# Inhaltsverzeichnis

Seite

Erste Vorbemerkung: Die Wirtschaftlichen Charakteristika eines "armen" Landes 1

Zweite Vorbemerkung: Die Bedeutung der außerwirtschaftlichen Ziele für die wirtschaftspolitische Entscheidung in den "reichen" Ländern 5

Dritte Vorbemerkung: Die Grundgedanken der Freihandelslehre 7

Erster Teil - Armut - Ein Hinderungsgrund für Außenhandelsbeziehungen? 15

Erstes Kapitel - Niedrige Löhne und soziale Lasten in "armen" Ländern und ihre Wirkungen auf die Produktionsstruktur "reicher" Staaten 17

1. Sind unterschiedliche Lohnniveaus eine Begründung für Handelsbeschränkungen? 18

a) Der Zusammenhang zwischen Produktivität der Arbeit, Lohn und Kosten 18

b) Unterschiedliche Marktmachtverteilung auf den Arbeitsmärkten der "armen" Länder 28

c) Abschließende Bemerkungen 31

2. Soziallasten und Handelsbeschränkungen 33

a) Sind Unterschiede in der Höhe der sozialen Lasten ein Grund für Handelsbeschränkungen? 34

b) Unterschiedliche Finanzierungssysteme für die sozialen Leistungen 37

3. Die Wirkungen des Handels mit "armen" Ländern auf die Produktionsstruktur der "reichen" Staaten 38

a) Schrumpfung der Produktionskapazitäten vornehmlich in relativ arbeitsintensiven Wirtschaftszweigen 39

b) Erweiterung der Produktionskapazitäten in relativ kapitalintensiven Wirtschaftszweigen 51

c) Abschließende Bemerkung 56

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Erster Exkurs: Investitionsgüterexporte in "arme" Länder?   | 57 |
| a) Fertigwarenkonkurrenz auf den Inlands- und Exportmärkten | 58 |
| b) Die Theorie der rückläufigen Bewegung                    | 58 |

|                                                         |    |
|---------------------------------------------------------|----|
| Zweiter Exkurs: Importbeschränkungen der "armen" Länder | 61 |
|---------------------------------------------------------|----|

|                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| <u>Zweites Kapitel</u> - Führt Handel mit "armen" Ländern zu Arbeitslosigkeit?    | 65 |
| 1. Kann durch Einfuhrbeschränkungen Arbeitslosigkeit verhindert werden?           | 66 |
| a) Einfuhrbeschränkungen zur Verminderung des bestehenden Importvolumens          | 67 |
| b) Einfuhrbeschränkungen zur Fixierung des bestehenden Importvolumens             | 69 |
| 2. Kein schlagartiger Verlust der Arbeitsplätze                                   | 71 |
| 3. Kurzfristige Ausgleichstendenzen an den Arbeitsmärkten                         | 72 |
| 4. Langfristige Ausgleichstendenzen an den Arbeitsmärkten                         | 76 |
| a) Stetiges Wachstum der Wirtschaft in den "reichen" Ländern                      | 77 |
| b) Steigende Bedeutung des Dienstleistungsgewerbes (tertiäre Wirtschaftsbereiche) | 79 |
| 5. Arbeitslosigkeit und geographische Ballung der Wirtschaftszweige               | 86 |

|                                                                                                                                                   |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>Drittes Kapitel</u> - Der Einfluß des Handels mit "armen" Ländern auf die Einkommensverteilung und den Lebensstandard in den "reichen" Ländern | 91  |
| 1. Der Begriff des Lebensstandards und seine Messung                                                                                              | 91  |
| 2. Der Einfluß auf das Lohnniveau in einzelnen Wirtschaftszweigen                                                                                 | 93  |
| 3. Wie verändern sich die Preise der Produktionsfaktoren in der gesamten Volkswirtschaft?                                                         | 97  |
| a) Darstellung und Kritik des Stolper-Samuelson Theorems und seiner Weiterführung                                                                 | 98  |
| b) Haberlers Ansicht zur Entwicklung der Einkommensverteilung                                                                                     | 117 |
| c) Bringt die Analogie zum technischen Fortschritt eine Lösung?                                                                                   | 121 |
| d) Zusammenfassung und Schlußfolgerungen                                                                                                          | 123 |

|                                                                                                                     |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>Viertes Kapitel</u> - Die staatliche Wirtschaftspolitik<br>in den "reichen" Ländern während<br>der Übergangszeit | 128 |
| 1. Handelsbeschränkungen oder Subventionen<br>im Produktionsbereich?                                                | 131 |
| 2. Umschulung und Einkommensbeihilfen für<br>die entlassenen Arbeitskräfte                                          | 136 |

|                                                                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>Zweiter Teil</u> - Privatwirtschaftliches Dumping und<br>staatliche Exportförderung - Hinde-<br>rungsgründe für Handelsbeziehungen? | 139 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

|                                                                                                                                                    |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>Fünftes Kapitel</u> - Das privatwirtschaftliche Dumping<br>und seine wirtschaftspolitische<br>Beurteilung aus der Sicht der<br>"reichen" Länder | 140 |
| 1. Der Begriff des Dumpings                                                                                                                        | 141 |
| 2. Die Theorie des Dumpingpreises                                                                                                                  | 143 |
| a) Dumping auf Grund unterschiedlicher<br>Preiselastizitäten der Nachfrage                                                                         | 143 |
| b) Dumping als Marktstrategie                                                                                                                      | 145 |
| c) Dumping zur Ausnutzung der Produk-<br>tionskapazitäten                                                                                          | 147 |
| 3. Die wirtschaftspolitische Beurteilung<br>des Dumpings                                                                                           | 148 |
| a) Begründung der Antidumpingpolitik                                                                                                               | 149 |
| b) Mögliche Ausnahmen von der Anti-<br>dumpingpolitik                                                                                              | 150 |
| 4. Maßnahmen gegen das Dumping                                                                                                                     | 153 |
| a) Ausgleichszölle und Einfuhrkontingente                                                                                                          | 154 |
| b) Internationale Übereinkommen                                                                                                                    | 156 |

|                                                                                                                                                 |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>Sechstes Kapitel</u> - Die staatliche Exportförderung<br>und ihre wirtschaftspolitische<br>Beurteilung aus der Sicht der<br>"reichen" Länder | 159 |
| 1. Förderung des Exports international<br>konkurrenzfähiger Industrien in den<br>"armen" Ländern                                                | 162 |
| 2. Förderung des Exports international<br>nicht konkurrenzfähiger Unternehmen<br>in den "armen" Ländern                                         | 164 |
| 3. Maßnahmen gegen die staatliche Export-<br>förderung                                                                                          | 168 |

|                                                                             |     |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>Dritter Teil</u> - Öffnung der Märkte nur <u>eines</u> "reichen" Landes? | 171 |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----|

|                                                                                                                                                 |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>Siebentes Kapitel</u> - Die Wirkungen auf die Produktionsstruktur, die Beschäftigung und die Einkommensverteilung des einen "reichen" Landes | 174 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

|                                                      |     |
|------------------------------------------------------|-----|
| 1. Die Anpassungsvorgänge in der Produktionsstruktur | 174 |
| 2. Ausweitung der Friktionsarbeitslosigkeit          | 179 |
| 3. Verstärkte Einflüsse auf die Einkommensverteilung | 181 |

|                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>Achtes Kapitel</u> - Wandlung der Handelspolitik der anderen "reichen" Länder | 184 |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|

|                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. Folgen des Wandels für das betrachtete "reiche" Land                          | 184 |
| 2. Mögliche wirtschaftspolitische Konsequenzen für das betrachtete "reiche" Land | 186 |

|                                                                                   |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <u>Schluß</u> - Abbau der Handelsbeschränkungen als Beitrag zur Entwicklungshilfe | 188 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----|

Erste Vorbemerkung: Die wirtschaftlichen Charakteristika  
eines "armen" Landes

Wann ist ein Land beziehungsweise dessen Bevölkerung arm?  
Was kann als Kennzeichen der Armut angesehen werden? Ist es  
das Fehlen von Vermögen, von natürlichen Ressourcen, oder  
ist es das im Vergleich zur Bevölkerung geringe Volkseinkommen?

Die wirtschaftlichen Charakteristika eines "armen" Landes  
sind so vielgestaltig, daß es unmöglich ist, sie auf einen  
gemeinsamen Nenner zu bringen. Es erscheint daher am zweck-  
mäßigsten, sie von mindestens zwei Seiten zu betrachten;  
der Produktion und des Einkommens.

Die Produktionsprozesse in den "armen" Ländern sind gekenn-  
zeichnet durch einen Mangel an Kapital, das heißt produ-  
zierten Produktionsmitteln.<sup>1)</sup> Das Verhältnis von Produk-  
tionsfaktor Arbeit zu Produktionsfaktor Kapital ist größer  
als in den alten Industriestaaten. Hinzu kommt noch, daß  
das technische Wissen in den "armen" Ländern meist auf einer  
recht niedrigen Stufe steht, so daß aus diesem Grunde gün-  
stigere Produktionsverfahren oft nicht angewandt werden  
können.

Aber Kapital und technisches Wissen allein genügen noch  
nicht, eine wirtschaftliche Entwicklung herbeizuführen, wenn  
es an einem Unternehmertum mangelt. Gerade die Entwicklung  
der alten Industriestaaten hat gezeigt, welche eine bedeu-

---

1) Viner, Jacob, Stabilität und Fortschritt: Das Problem  
der ärmeren Länder, Zeitschrift für Nationalökonomie,  
Band 18, 1958, S. 25 ff.

tende Rolle dem Unternehmer im Wirtschaftsprozess zukommt. Nicht umsonst hat ihn Schumpeter<sup>1)</sup> zu einer Schlüsselfigur seiner Theorie gemacht. Die große Bedeutung dieser Frage geht auch aus der Tatsache hervor, daß alle internationalen Organisationen, die sich mit Entwicklungsfragen beschäftigen, ihr größte Aufmerksamkeit schenken. So führt Stayley<sup>2)</sup> einen Bericht der Weltbank über die Türkei an, in dem besonders auf den Mangel an Unternehmern hingewiesen wird.

Kapitalmangel, fehlendes technisches Wissen und nur wenige befähigte Unternehmer bilden eine Schranke, die die wirtschaftliche Entwicklung sehr behindern. Welchem Faktor die größere Bedeutung zukommt, ist kaum zu entscheiden. Meist wird der Kapitalmangel jedoch überbetont. Die Art und Weise, wie die vorhandenen Mittel genutzt werden, erklären Armut und Reichtum der Völker oft besser.<sup>3)</sup>

Die bisher behandelten Kriterien haben jedoch den Nachteil, daß sie aufgrund fehlender Meßbarkeit in der Praxis kaum zu verwenden sind. Unter anderen Autoren ist deshalb auch Zimmerman der Meinung, die Höhe des Einkommens pro Kopf der Bevölkerung liefere einen besseren Indikator.<sup>4)</sup> Arm ist danach ein Land, dessen reales Durchschnittseinkommen pro

---

1) Vergleiche Schumpeter, Joseph A., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 2. Auflage, München und Leipzig 1926.

2) Stayley, Eugene, The Future of Underdeveloped Countries, New York 1954, S. 241.

3) Jelonek, A., Die Entwicklungsländer unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung des Unternehmertums und eines adaptierten technischen Fortschritts, Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Heft 1, Baden-Baden und Bonn 1961, S. 24.

4) Zimmerman, Louis Jacques, Arme und reiche Länder, Köln 1963, S. 10.

Kopf der Bevölkerung relativ gering ist.<sup>1)</sup>

Die als wirtschaftliche Charakteristika eines "armen" Landes angeführten Kriterien können, müssen aber nicht alle zusammen anzutreffen sein. So ist zum Beispiel das gegenüber Westeuropa niedrigere Durchschnittseinkommen in Japan fast ausschließlich auf das ungünstigere Verhältnis von Arbeit zu Kapital zurückzuführen. Überhaupt kann Japan als Beispiel für die Entwicklung zu einem Industriestaat und die damit für die "reichen" Länder zusammenhängenden Fragen herangezogen werden, denn dort waren alle Charakteristika eines "armen" Landes zu finden. Aus einem Agrarstaat ist jedoch im Laufe einer hundertjährigen Entwicklung ein Industriestaat geworden. Bereits in der Zeit zwischen dem ersten und zweiten Weltkrieg waren bestimmte japanische Produkte eine ernste Konkurrenz für die Industriestaaten. Diese Situation hat sich nach dem zweiten Weltkrieg wesentlich verschärft. Daß daraus für die westeuropäischen Länder und die Vereinigten Staaten keine schwerwiegenden Folgen entstanden, liegt allein daran, daß das japanische Wirtschaftspotential vom Weltmarkt her betrachtet zu klein ist, um größere Umwälzungen zu verursachen. Wenn jedoch die heute noch wirtschaftlich wenig entwickelten Länder in den kommenden Jahren dem Beispiel Japans folgen sollten, wird sich diese Situation ändern; ihr Einfluß wird zusammen bedeutend größer sein.

---

1) Vergleiche unter anderen Buchanan, S., und Ellis, Howard, *Approaches to Economic Development*, New York 1955, S. 3 und S. 18; *Measures for the Economic Development of Underdeveloped Countries*, herausgegeben von der UNO, New York 1951, S. 2.

Die Begriffe armes Land, Entwicklungsland, wirtschaftlich unter- beziehungsweise unentwickeltes Land werden für Länder verwendet, denen die oben geschilderten Charakteristika eigen sind.<sup>1)</sup> Eine einheitliche Bezeichnung hat sich bis heute noch nicht durchsetzen können. So werden diese Ausdrücke auch in der vorliegenden Arbeit schon aus stilistischen Gründen wechselweise gebraucht.

---

1) Vergleiche Wolf and Sufrin, Capital Formation and Foreign Investment in Underdeveloped Areas, Syracuse 1955, S. 35; Myrdal, Gunnar, An International Economy, Problems and Prospects, New York 1956, S. 15.

Zweite Vorbemerkung: Die Bedeutung der außerwirtschaftlichen Ziele für die wirtschaftspolitische Entscheidung in den "reichen" Ländern

Grundsätzliche wirtschaftspolitische Entscheidungen müssen sich immer an den außerwirtschaftlichen Zielen orientieren, die erreicht werden sollen. Auf die internationale Handelspolitik bezogen heißt das: Besteht das Ziel in der bestmöglichen Versorgung der Menschen mit materiellen Gütern, dann sind Handelsbeschränkungen anders zu beurteilen, als wenn das Ziel in einer möglichst großen Unabhängigkeit vom Auslande - zum Beispiel aus militärpolitischen Gründen - oder in der Erhaltung bestimmter wirtschaftlicher Existenzen gesehen wird.

Das Setzen der Ziele ist nicht Aufgabe der wissenschaftlichen Wirtschaftspolitik, sondern liegt einzig und allein im Verantwortungsbereich von Regierung und Gesetzgeber. Wenn die Entscheidung für ein bestimmtes Ziel oder eine Kombination von Zielen jedoch gefallen ist, kommt es der wissenschaftlichen Wirtschaftspolitik zu, die Wege zu zeigen, die zur Erreichung des gesetzten Zieles am geeignetsten sind.<sup>1)</sup>

Für die vorliegende Arbeit wird die Voraussetzung gemacht, als Ziel werde die bestmögliche Versorgung der Menschen mit materiellen Gütern erstrebt. Hierunter ist jedoch nicht nur die Maximierung des Sozialprodukts zu verstehen, sondern

---

1) Weber, Max, Der Sinn der Wertfreiheit der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften, in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, 2. Auflage, Tübingen 1951, S. 523 f.

auch das Streben nach einer optimalen Einkommensverteilung<sup>1)</sup> und der Sicherheit, daß die Menschen Erwerbsmöglichkeiten finden. Der Verfasser glaubt, daß diese Zielkombination heute auch bei Regierungen und Gesetzgebern im Vordergrund steht - sowohl bei rein wirtschaftlichen Entscheidungen als auch bei Beschlüssen, die den Bereich der Wirtschaft nicht unmittelbar berühren - und daher eine möglichst realistische Beziehung zwischen den Prämissen dieser Arbeit und der Wirklichkeit besteht. Alle Argumente für Handelsbeschränkungen, die auf anderen außerwirtschaftlichen Zielen aufbauen, scheiden deshalb aus der Betrachtung aus.

Dies gilt insbesondere für den Bereich der Landwirtschaft, denn der Agrarprotektionismus der Industrieländer beruht vorwiegend auf anderen außerwirtschaftlichen Motiven, weshalb in der folgenden Untersuchung die mit dem Handel landwirtschaftlicher Erzeugnisse zusammenhängen Fragen ausgeklammert werden.

---

1) Selbst wenn es gelingt, dieses Optimum wissenschaftlich zu definieren, bleibt seine Verwirklichung - so schreibt Giersch - eine Utopie; Giersch, Herbert, Allgemeine Wirtschaftspolitik, Wiesbaden 1961, S. 97 ff. und 125 ff.

Dritte Vorbemerkung: Die Grundgedanken der Freihandelslehre

Ist als oberstes wirtschaftspolitisches Ziel die Maximierung des Sozialprodukts gestellt, so kann dieses Ziel in einer Marktwirtschaft am sichersten und einfachsten durch einen unbehinderten Warenaustausch erreicht werden. Vom Staat nicht reglementierter Gütertausch und freie Preisbildung sorgen dafür, daß die Produktionsmittel in den ertragreichsten Verwendungen eingesetzt werden. Von Abweichungen aufgrund monopolistischer Verhaltensweisen soll hier abgesehen werden. Sie können wohl große Bedeutung für den Einzelfall besitzen, beeinflussen aber nicht die grundsätzliche Richtigkeit dieser Feststellung. Was spricht aber dagegen, dieses Prinzip auch auf die zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen zu übertragen?

"Die Weltwirtschaft, die in erster Annäherung als eine über-nationale Marktwirtschaft aufgefaßt werden kann, würde dieses Ziel bei freiem internationalen Handel erreichen. Wie das nationale Preissystem ordnet auch das internationale Preissystem die Produktionsfaktoren den verschiedenen Beschäftigungen so zu, daß ein Maximum an Gütern und Leistungen zustande kommt."<sup>1)</sup> Werden Produkte aus dem Auslande zu Preisen eingeführt, mit denen alle oder auch nur ein Teil der inländischen Hersteller nicht konkurrieren können, müssen sie ihre Produktion einstellen, und die freigewordenen Produktionsmittel werden an Stellen eingesetzt, an denen sie einen höheren Ertrag erzielen. "Es muß daher das Sozialprodukt beeinträchtigt werden, wenn man jene Produktions-

---

1) Kruse, Alfred, Außenwirtschaft, Berlin 1958, S. 54.

mittel durch einen Eingriff in das freie Spiel der wirtschaftlichen Kräfte, z.B. durch einen Zoll, an jener Stelle festhält, wo ihre Grenzproduktivität eine kleinere ist.<sup>1)</sup>

Daß jedes Land mit Vorteil am internationalen Handel teilnehmen kann, hat schon Ricardo mit seinem Theorem der komparativen Kosten bewiesen. Die von Natur aus ungünstig gestellten Länder werden sich bei freiem Warenverkehr auf die Herstellung solcher Produkte konzentrieren, bei denen ihre Unterlegenheit in der Produktion am geringsten ist. Diese Güter erzeugen sie für den Verbrauch im eigenen Lande und auch für den Export, wofür sie im Austausch Waren erhalten, bei deren Herstellung ihre Unterlegenheit groß ist. Die besonders leistungsfähigen Länder erzeugen dagegen solche Waren, bei denen ihre Überlegenheit groß ist, und beziehen die Produkte, bei denen ihre Überlegenheit nicht so groß ist, aus anderen Ländern. Auf diese Weise können alle Länder ihre Arbeitskräfte und sachlichen Produktionsmittel nutzbringender einsetzen, als wenn jedes Land versuchte, möglichst alle Güter selbst herzustellen.<sup>2)</sup>

Ein unbeschränkter internationaler Handel führt aber auch noch über sinkende Kosten zu einer Steigerung des Sozialprodukts. Dabei ist zwischen sinkenden Kosten infolge interner und externer Ersparnisse zu unterscheiden.<sup>3)</sup>

---

1) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, Berlin 1933, S. 163.

2) Auf die Einwände gegen die Theorie der komparativen Kosten soll hier nicht eingegangen werden. Trotz vieler berechtigter Kritik kann wohl der Kernsatz, daß der internationale Handel allen Ländern Vorteile bietet, nicht bestritten werden.

3) Die Unterscheidung zwischen "internal and external economies" stammt von Alfred Marshall. Siehe Marshall, Alfred, Handbuch der Volkswirtschaftslehre, Stuttgart 1905, S. 298.

Sinkende Kosten infolge interner Ersparnisse entstehen durch die Vergrößerung des individuellen Betriebsumfanges, das heißt durch Erleichterung des Übergangs der Produktion zu optimalen Betriebsgrößen. Ohne internationalen Handel käme eine Produktion in diesen Betriebsgrößen oft nicht in Frage, da der heimische Markt in manchen Fällen nicht aufnahmefähig genug wäre.<sup>1)</sup> Theoretisch gesehen setzt das aber voraus, daß auf dem Inlandsmarkt nur ein Anbieter das betreffende Gut herstellt, denn bereits bei zwei Anbietern hätte zumindest einer die optimale Betriebsgröße erreichen können. In der Praxis werden von dieser Feststellung aber einige Abstriche zu machen sein. So ist es zum Beispiel denkbar, daß von mehreren Oligopolisten jeder bisher auf die Anwendung eines neuen technischen Verfahrens verzichtet hat, weil keiner einen harten Konkurrenzkampf auslösen wollte und erst die Weite des internationalen Marktes diese Gefahr bannt.

Sinkende Kosten infolge externer Ersparnisse entstehen durch den größeren Produktionsumfang einer oder mehrerer Wirtschaftszweige oder der ganzen Volkswirtschaft.<sup>2)</sup> "Die realen Vorgänge, die das bewirken können, sind die folgenden: Wenn eine Industrie wächst und aus vielen statt nur aus einigen ganz wenigen Unternehmungen besteht, bildet sich ein größerer Stock gelernter Arbeiter. Das Angebot an Arbeit wird größer und verlässlicher. Ein anderes Beispiel ...

---

1) Kruse, Alfred, a.a.O., S. 55.

2) Siehe hierzu Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 155.; Haberler, Gottfried, Die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels, in: Deutschland und die Weltwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 10, Berlin 1954, S. 47 ff.

ist eine Verbesserung der Kommunikationsmittel, Bahnen, Straßen", <sup>1)</sup> das heißt auch ein Ausbau der sogenannten Infrastruktur. Die Erweiterung des technischen Wissens auf Grund größerer Produktionserfahrung gehört ebenfalls in den Bereich externer Ersparnisse. Besteht die Möglichkeit, externe Ersparnisse zu erzielen, dann müssen die sozialen Grenzerträge über den privaten Grenzerträgen liegen, oder, was das gleiche ist, die sozialen Grenzkosten sind niedriger als die privaten Grenzkosten. Der Unternehmer produziert im Gleichgewicht die Menge, die der Bedingung private Grenzkosten gleich Preis entspricht. Für ihn besteht jedoch kein Anlaß, die Produktion so lange auszudehnen, bis die sozialen Grenzkosten dem Preis entsprechen. Erst dann wäre aber das gesellschaftliche Produktionsoptimum erreicht. Es wird in diesem Falle also darauf ankommen, durch wirtschaftspolitische Maßnahmen den Unternehmer anzuregen, seine Produktion bis zu diesem Punkt auszudehnen.

Wie die externen Ersparnisse als Begründung für einen unbehinderten internationalen Güteraustausch herangezogen werden können, so liefert dieses Theorem - wie Haberler schreibt - aber auch "eine exakte Fassung des Arguments für Erziehungs-zölle". <sup>2)</sup> Externe Ersparnisse können einerseits durch freien Handel entstehen, sie können aber auch - je nach ihrer Erscheinungsform und dem Stande der wirtschaftlichen Entwicklung des betrachteten Landes - erst durch eine vorübergehende Beschränkung des Handels oder durch den Einsatz von

1) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 155.

2) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 156.

produktionsfördernden Subventionen erzielt werden. Wird der Erziehungsgedanke jedoch richtig aufgefaßt, steht er nicht im Widerspruch zur Freihandelsthese.

Neben dieser zeitlich begrenzten Beschränkung des Freihandels gibt es noch eine andere Überlegung, die auf der Theorie des Monopols aufbauend vom absoluten Freihandel wegführt.

Wenn alle Länder Freihandelt treiben, werden die Produktionsfaktoren optimal eingesetzt, und es wird - auf die Weltwirtschaft bezogen - die Maximierung des Sozialprodukts erreicht. In dieser Situation kann der Wohlstand eines Landes nur noch auf Kosten eines anderen Landes gehoben werden.<sup>1)</sup>

Diese Möglichkeit besteht durch die Einführung eines Zolles oder entsprechender Handelsbeschränkungen. Unter der Voraussetzung, daß die ausländische Nachfrage nicht unendlich elastisch ist, führt eine Beschränkung des Imports zu einer Senkung der Weltmarktpreise der importierten Güter. Die so erzielte Verbesserung des Tauschverhältnisses zwischen Import- und Exportgütern hat einen wohlstandssteigernden Effekt, da für eine bestimmte Menge an Importgütern jetzt eine geringere Menge an Exportgütern als vorher aufgewandt werden muß. Das zollerhebende Land verhält sich also wie ein Monopolist, der eine Erhöhung seiner Preise mit einem Absatzrückgang erkaufte. "Ebenso wie der Monopolist seinen Preis so bemessen wird, daß er unter Berücksichtigung der Absatzentwicklung ein Maximum an Gesamtgewinn

1) Scitovsky, Tibor, A. Reconsideration of the Theory of Tariffs, in: Review of Economic Studies, Band 9, 1942, wiederabgedruckt in: Readings in the Theory of International Trade, London 1958, deutsche Übersetzung in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, herausgegeben von Klaus Rose, Köln und Berlin 1965, S. 387 f.

erzielt, so läge es auch für ein Land nahe, den Zoll in einer Höhe anzusetzen, bei dem der "Grenzgewinn an Wohlfahrt" via terms-of-trade-Verbesserung dem "Grenzverlust an Wohlfahrt" via Rückgang des Handelsvolumens gerade entspricht. Ein solcher Zoll, der die gesellschaftliche Wohlfahrt maximiert, wird als Optimalzoll bezeichnet."<sup>1)</sup>

Wenn andere Länder Freihandel treiben, wird es für ein Land immer vorteilhaft sein, sich monopolistisch zu verhalten.<sup>2)</sup> Der Erfolg eines derartigen Verhaltens hängt jedoch einerseits davon ab, daß andere Länder nicht auch diesem Beispiel folgen und nun ebenfalls Zölle einführen. Sind genügend Länder am Welthandel beteiligt, dann wird das einzelne Land nicht mit Vergeltungsmaßnahmen rechnen. Es wird daher nicht nur ein Land diese Politik betreiben, so daß sehr bald eine Situation erreicht ist, in der die anderen Länder zu Vergeltungszöllen greifen, da sie dadurch ihre verschlechterte Lage wieder etwas verbessern.<sup>3)</sup> Es entwickelt sich so eine Zollspirale, die zu einer Minderung des Wohlstandes sowohl in der Welt als auch fast immer in jedem Land führt.<sup>4)</sup>

- 
- 1) Rose, Klaus, Entwicklung und Stand der Außenwirtschaftstheorie, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 26.
  - 2) Samuelson, Paul A., Welfare Economics and International Trade, in: Review of Economic Studies, Band 28, 1938, deutsche Übersetzung in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 164.
  - 3) Scitovsky, Tibor, A Reconsideration of the Theory of Tariffs, a.a.O., S. 399 f.
  - 4) Rose, Klaus, Theorie der Außenwirtschaft, 2. Auflage, Berlin und Frankfurt am Main 1966, S. 385.

Andererseits muß das zollerhebende Land auch in der Lage sein, auf Grund seines Anteils am Welthandel die terms of trade beeinflussen zu können. Sind die Weltmarktpreise ein Datum, dann gibt es keinen Optimalzoll.<sup>1)</sup> Sind die Weltmarktpreise jedoch kein Datum, dann muß mit größter Wahrscheinlichkeit mit Gegenmaßnahmen gerechnet werden, die die Vorteile wieder aufheben werden. So schreibt auch Black: "Wenn alle Länder Zölle erheben, dann haben die Zollwirkungen auf das reale Austauschverhältnis die Tendenz, sich auszugleichen, während die aus dem Rückgang des Handelsvolumens für jedes Land entstandenen Verluste sich kumulieren. Deshalb besteht die große Wahrscheinlichkeit, daß im Gleichgewicht nach Einstellung aller Vergeltungsmaßnahmen alle Länder sich schlechter stehen als bei Freihandel."<sup>2)</sup>

Eine Optimalzollpolitik wird deshalb nur in ganz seltenen Ausnahmefällen zu einer Steigerung des Wohlstandes in einem Lande führen. Aber selbst in diesen Ausnahmefällen wird die Erhebung von Optimalzöllen, die auch nur annähernd ihre Aufgabe erfüllen, daran scheitern, daß ein derart komplizierter Zolllarif nicht entwickelt werden kann. Es wäre ein differenziertes Zollsistem nötig, in dem Waren mit hoher Nachfrageelastizität wenig, Waren mit geringer Elastizität dagegen relativ hoch belastet werden. Dazu wäre jedoch die Kenntnis der Elastizitäten nötig. Da aber durch die Einführung oder Erhöhung des Zolles zum Optimalzoll Veränderungen im Angebot und der Nachfrage bei den betreffenden

---

1) Rose, Klaus, Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 382.

2) Black, J., Arguments for Tariffs, in: Oxford Economic Papers, N.S., Band 11, 1959, deutsche Übersetzung in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 360.

Produkten ausgelöst werden und diese nicht ohne Wirkung auf Komplementär- und Substitutionsgüter bleiben, müßten für die Aufstellung eines optimalen Zollsystems auch die Kreuzpreiselastizitäten bekannt sein. Beide Elastizitäten sind jedoch nur in ganz seltenen Fällen grob abzuschätzen, so daß damit schon die rechnerische Grundlage für eine Optimalzollpolitik fehlt.<sup>1)</sup>

Grundsätzlich kann man also davon ausgehen, daß der Freihandel auch aus der Sicht eines Landes zur bestmöglichen Versorgung mit materiellen Gütern führt. Von diesem Grundsatz wird auch in der vorliegenden Arbeit ausgegangen.

Abschließend sei noch bemerkt, daß die Feststellung, Freihandel sei von Vorteil, nur unter der Prämisse einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz gilt. Bei einem System flexibler Wechselkurse tritt dieser Ausgleich immer ein. Aber auch in einem System fester Wechselkurse kann langfristig wohl immer diese Prämisse als erfüllt angesehen werden, denn wenn auch notwendige Korrekturen des Wechselkurses unterbleiben sollten, werden durch Zahlungsbilanzüberschüsse oder -defizite Preis- und Einkommensveränderungen ausgelöst, die für einen Ausgleich sorgen. Nachteile aus dem Freihandel werden deshalb nur von kurzer Dauer sein und von den Vorteilen auf längere Frist überkompensiert werden.

---

1) Vergleiche hierzu Black, J., Arguments for Tariffs, a.a.O., S. 359.

Erster Teil - Armut - Ein Hinderungsgrund für Außenhandelsbeziehungen?

In den folgenden Kapiteln soll untersucht werden, ob es ökonomische Gründe gibt, die gegen Handelsbeziehungen mit Ländern sprechen, denen die eingangs geschilderten Charakteristika eigen sind und die daher "arme" Länder genannt werden. Bevor jedoch an eine Klärung dieser Frage gedacht werden kann, müssen noch einige Voraussetzungen gemacht werden, die das gestellte Thema sowohl im ganzen als auch in der Behandlung der einzelnen Fragen abstecken.

"Arme" Länder mit einer Ordnung überwiegend zentralverwaltungswirtschaftlichen Typs sollen in allen folgenden Betrachtungen unberücksichtigt bleiben. Die damit zusammenhängenden Fragen gehören in den Bereich der Untersuchungen, ob man mit Zentralverwaltungswirtschaften überhaupt Handel treiben kann.

Unter dem Typ des "armen" Landes wird daher ein Land verstanden, das sich eine überwiegend marktwirtschaftliche Ordnung gegeben hat. Der Verfasser ist sich bei dieser Prämisse darüber im klaren, daß in allen wirtschaftlich noch unterentwickelten Ländern die marktwirtschaftliche Ordnung mit einem staatlichen Interventionismus oft großen Ausmaßes verbunden sein wird. Da aber auch in den hochindustrialisierten Ländern auf staatliche Interventionen nicht verzichtet wird, handelt es sich nur um Gradunterschiede, wenn auch oft erheblichen Ausmaßes, die, auf unsere Frage bezogen, bis auf wenige Ausnahmen vernachlässigt werden können; Marktwirtschaft ohne Verfälschungen gibt es in der Praxis nicht.

In dem ersten Teil der Arbeit wird geprüft, ob die Armut eines Landes allein ein Hinderungsgrund für Handelsbeziehungen ist. Im zweiten Teil werden dann bestimmte Außenhandelspraktiken, die von der Privatwirtschaft oder von der Wirtschaftspolitik - das sind die nicht zu vernachlässigenden Ausnahmen - angewandt werden, im Hinblick auf unsere Frage untersucht, ob die gefundenen Ergebnisse modifiziert werden müssen.

Erstes Kapitel - Niedrige Löhne und soziale Lasten in  
"armen" Ländern und ihre Wirkungen auf  
die Produktionsstruktur "reicher" Staaten

Seit Ende des zweiten Weltkrieges hat sich der internationale Güteraustausch in recht zwiespältiger Weise entwickelt. Auf der einen Seite sind die bereits früher im Welthandel führenden Nationen bemüht, die Handelsbeschränkungen untereinander abzubauen. Andererseits gelten diese Bestrebungen aber nur sehr beschränkt gegenüber den sogenannten "Niedrigpreisländern" und den heute noch wirtschaftlich unterentwickelten Staaten, in denen gegenüber den "reichen" Ländern das Lohnniveau niedrig, die sozialen Belastungen der Unternehmen weitaus geringer sind und deren Bevölkerung in einer teilweise völlig anderen Gesellschafts- und Sozialordnung lebt. Diese Umstände ermöglichten es den Exporteuren der betreffenden Länder, zu konkurrenzlos niedrigen Preisen anzubieten, denen bestimmte Wirtschaftszweige der "reichen" Länder über kurz oder lang zum Opfer fallen werden. Dieses Opfer sei jedoch nicht zu rechtfertigen, denn die sogenannten "Niedrigpreisimporte" stellten nichts anderes dar als einen Sonderfall internationaler Marktstörungen. Diesen Behauptungen soll nachgegangen werden.

1. Sind unterschiedliche Lohnniveaus eine Begründung für Handelsbeschränkungen?

a) Der Zusammenhang zwischen Produktivität der Arbeit, Lohn und Kosten

Aus dem Bestehen von Lohn Differenzen können nicht ohne weiteres wirtschaftspolitische Folgerungen gezogen werden. Erst wenn die Komponenten der Lohnbildung und die Gründe

für die unterschiedlichen Lohnsätze in den einzelnen Ländern bekannt sind, ist eine wirtschaftspolitische Beurteilung der Frage möglich, ob unterschiedliche Lohnniveaus eine Begründung für Handelsbeschränkungen sind.

Als Determinanten des Lohnes sind nach Meyer und Willgerodt folgende Größen anzusehen:

1. Die Zahl, die Arbeitswilligkeit und die Arbeitsfähigkeit der vorhandenen Arbeitskräfte.
2. Die Nachfrage nach Arbeitskräften.
3. Die von der Wirtschaftspolitik gesetzten Daten, insbesondere die Wirtschaftsordnung und die Geld- und Finanzpolitik.<sup>1)</sup>

Betrachten wir zunächst die Nachfrageseite. Ein Unternehmer, der vor der Frage steht, wieviel Einheiten eines Produktionsfaktors er einsetzen will, muß einen Vergleich zwischen Erlös und Kosten anstellen. Unter dem Postulat der Gewinnmaximierung wird er bei gegebenen Preisen für die Produktionsfaktoren und Endprodukte soviel von einem Produktionsfaktor nachfragen, daß der Preis dieses Faktors gleich dem Wert seines Grenzproduktes ist. Läge seine Nachfrage darüber, überstiegen die Kosten für die zusätzlichen Faktoren den Erlös, der mit ihnen zu erwirtschaften ist; läge seine Nachfrage darunter, verschenkte er Gewinn, denn bis zum

---

1) Meyer, F.W., und Willgerodt, H., Der wirtschaftspolitische Aussagewert internationaler Lohnvergleiche, in: Internationale Lohngefälle, herausgegeben vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn 1956, S. 15 f.

Optimalpunkt übersteigt der Erlös die Kosten jeder Faktoreinheit.<sup>1)</sup>

Die den einzelnen Faktoreinheiten zuzuordnenden Werte ihrer Grenzprodukte, die sogenannten Grenzwertprodukte (physisches Grenzprodukt  $\times$  Absatzpreis), bestimmen also den Verlauf der Nachfrage (Nachfragekurve bei graphischer Betrachtung) des Unternehmers nach Produktionsfaktoren, für unseren speziellen Fall den Verlauf der Nachfrage des Unternehmers nach dem Faktor Arbeit. Jeder Unternehmer wird so viele Einheiten des Faktors Arbeit nachfragen, daß das Grenzwertprodukt des Faktors Arbeit dem Preis des Faktors (Lohnsatz) entspricht.

Damit liegt aber erst eine Bestimmung der individuellen Nachfrage vor. Für die Lohnbildung muß jedoch die Nachfrage nach dem Faktor Arbeit auf dem Arbeitsmarkt herangezogen werden. In einer Volkswirtschaft gibt es nicht nur einen Markt für Arbeit, sondern eine Vielzahl von Arbeitsmärkten. Einerseits sind die nachgefragten und angebotenen Arbeitsleistungen unterschiedlich, so daß es Märkte für die verschiedenen Arten der Arbeit gibt. Andererseits können Entfernungen im Wirtschaftsraum nicht ohne Kosten überwunden werden, so daß die Märkte für verschiedene Arbeitsleistungen noch in regional begrenzte Märkte zerfallen. Auch das Bestehen bestimmter örtlicher Bindungen, die nicht ökonomisch erklärbar sind, trägt zur regionalen Gliederung bei. Der Arbeitsmarkt zerfällt daher in eine Vielzahl von partiellen Märkten.

---

1) Krelle, Wilhelm, Verteilungstheorie, Wiesbaden 1962, S. 39.

Zur Erklärung der Bildung des Lohnsatzes dient die Partialanalyse.<sup>1)</sup> Die Gesamtnachfrage nach Arbeit auf einem partiellen Arbeitsmarkt ergibt sich durch die Addition der individuellen Nachfrage der auf diesem Markt auftretenden Unternehmer.<sup>2)3)</sup>

Das Gesamtangebot an Arbeit andererseits wird bestimmt durch die Zahl, die Arbeitsfähigkeit und die Arbeitswilligkeit der Arbeitskräfte. Aber auch die Reaktion der Arbeitskräfte auf die Höhe des Lohnsatzes ist wichtig. Es besteht die Möglichkeit, daß eine Erhöhung des Lohnsatzes auf Grund einer Veränderung der Nachfrage das Angebot des Faktors Arbeit unbeeinflusst läßt, erhöht oder gar vermindert.<sup>4)</sup>

Aus Angebot und Nachfrage nach Arbeit bildet sich dann der aus der Theorie der Preisbildung bekannte Gleichgewichtspreis (Lohnsatz). Dieses Gleichgewicht besteht, wenn Arbeits-

- 1) Vergleiche Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 5. Auflage, Tübingen 1958, S. 369 f. und S. 280 ff.
- 2) Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, a.a.O., S. 371, und Paulsen, Andreas, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Band III, 4. Auflage, in: Sammlung Götschen, Band 1171, Berlin 1965, S. 22.
- 3) Der Partialanalyse liegt die Annahme zugrunde, daß durch Lohnsatzänderungen kein Einfluß auf die Nachfrage nach den Produkten der betrachteten Unternehmen ausgeht und dadurch auch keine Veränderung der Grenzwertprodukte eintreten kann, da sich die Nachfrage auf viele Produkte der Volkswirtschaft verteilt und die Lohnänderungen gegenüber der Lohnsumme gering sind. (Vergleiche Krelle, Wilhelm, Verteilungstheorie, a.a.O., S. 79 f.). Ebenso kann davon ausgegangen werden, daß Veränderungen im Angebot auf den Absatzmärkten zu keiner Änderung der Grenzwertprodukte führen, da die Nachfrager des partiellen Arbeitsmarktes auf vielen Absatzmärkten anbieten und sich ihr Angebot weit verteilt. Eine Addition der individuellen Nachfrage ist daher zulässig.
- 4) Vergleiche Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, a.a.O., S. 372 f.

angebot und -nachfrage bei dem geltenden Lohnsatz übereinstimmen und die Grenzwertprodukte der Unternehmen gleich dem Lohnsatz sind.<sup>1)</sup> Der Lohn entspricht dann der Grenzproduktivität der Arbeit.

Ob sich in jedem Falle ein Gleichgewichtslohn bildet, hängt von den Elastizitätsverhältnissen bei Angebot und Nachfrage ab. So ist eine Konstellation möglich, aus der Abweichungen vom Gleichgewichtszustand Reaktionen des Angebots und der Nachfrage hervorrufen, die den Lohnsatz immer wieder von der Gleichgewichtslage entfernen.<sup>2)</sup>

Die Grenzproduktivitätstheorie berücksichtigt jedoch keine Kampfmaßnahmen (Streik, Aussparrung), die von den Sozialpartnern (Gewerkschaften und Unternehmerverbände) in der Praxis angewandt werden. Zur Erklärung dieser Vorgänge muß eine andere Theorie verwendet werden, die die Verhandlungsmacht der Parteien in den Vordergrund stellt.<sup>3)</sup> Es würde für die vorliegende Arbeit jedoch zu weit führen, die Theo-

---

1) Paulsen, Andreas, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Band III, a.a.O., S. 47.

2) Vergleiche Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, a.a.O., S. 374 f., und Rose, Klaus, Theorie der Einkommensverteilung, Wiesbaden o.J., S. 40 f.

3) Krelle, Wilhelm, Lohn: (I) Theorie, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 7, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1961, S. 8 f. und S. 10 ff.

rie der "bargaining power" zu behandeln. Von Bedeutung ist für unser Thema nur, ob sich langfristig Differenzen zwischen Lohnsatz und Grenzproduktivität der Arbeit ergeben können. Für den Fall eines die Grenzproduktivität übersteigenden Lohnsatzes kann man Paulsen zustimmen: "Soweit die bisherigen Erfahrungen eine Urteilsbildung zulassen, scheinen sie darauf hinzuweisen, daß kollektive Lohnbildungen zumindest langfristig die Bindung der Lohnhöhe an die Produktivität der Arbeit (beziehungsweise den Wert des Grenzprodukts) nicht aufgehoben haben, ... Die langfristige Tendenz der Lohngestaltung gemäß dem (wachsenden) Grenzprodukt der Arbeit erweist sich auch dadurch, daß in der geschichtlichen Erfahrung bisher das Beispiel einer durch überhöhte Löhne bewirkten "Lohninflation" größeren Ausmaßes fehlte."<sup>1)</sup> Dagegen besteht eher die Möglichkeit, daß unter bestimmten Bedingungen, auf die weiter unten noch eingegangen wird, der Lohn langfristig unter der Grenzproduktivität liegen kann.<sup>2)</sup> Diese Bedingungen dürften jedoch, bis auf wenige regionale Ausnahmen, in den wirtschaftlich entwickelten Ländern nicht mehr anzutreffen sein.

Bisher wurde die Bestimmung des Lohnes auf einem partiellen Markt behandelt. Die Ausgangsfrage dieses Abschnitts richtet sich aber auf das Lohnniveau eines Landes. Die Gleichgewichtslöhne auf den partiellen Arbeitsmärkten werden durch die Interdependenz dieser Märkte (Mobilität der

---

1) Paulsen, Andreas, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Band III, a.a.O., S. 63.

2) Siehe dieses Kapitel S. 28ff.

Arbeitskräfte und der Unternehmen) beeinflusst. Bestehen Unterschiede in den Lohnsätzen (bei qualitativ gleichwertigen Arbeitsleistungen), dann wandern Nachfrager und Anbieter zwischen den Märkten, und es entsteht eine Tendenz zum Gleichgewicht der Lohnrelationen. Dieses Gleichgewicht ist erreicht, wenn die Lohnsatzdifferenzen keine Ausgleichsbewegungen zwischen den Arbeitsmärkten mehr auslösen.<sup>1)</sup> Die so entstandene Lohnstruktur spiegelt das Lohnniveau wider, das wie die einzelnen Lohnsätze durch die Grenzproduktivität der Arbeit bestimmt wird.<sup>2)3)</sup>

Als dritte Determinante wären die allgemeinen Daten, die die Wirtschaftspolitik setzt, zu berücksichtigen. So hat zum Beispiel die Geld- und Finanzpolitik des Staates einen entscheidenden Einfluß auf die monetäre Gesamtnachfrage, damit auf die Höhe der Preise und somit gleichzeitig über die Höhe des Grenzwertproduktes der Arbeit auf die Nachfrage nach dem Faktor Arbeit. Auf diese komplizierten kreislauftheoretischen Zusammenhänge braucht an dieser Stelle jedoch nicht eingegangen zu werden, denn sie sind für die Klärung des Zusammenhanges zwischen Produktivität der Arbeit, Lohn und Kosten unbedeutend.

- 
- 1) Paulsen, Andreas, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Band III, a.a.O., S. 56.
  - 2) Paulsen, Andreas, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Band III, a.a.O., S. 68.
  - 3) Von diesem Grundsatz bestehen in der Realität Abweichungen, wenn auf den Absatzmärkten Verhaltensweisen möglich sind, die "Monopolgewinne" zulassen. In diesen Fällen gilt für die einzelne Unternehmung die Gleichgewichtsbedingung Lohnsatz gleich Grenzerlös, der niedriger ist als der Absatzpreis. Mit steigender Bedeutung derartiger Gewinne sinkt daher der Lohnsatz unter die Grenzproduktivität. (Vergleiche Krelle, Wilhelm, Verteilungstheorie, a.a.O., S. 86). Für die Verteilung ist dies Tatsache von erheblicher Bedeutung; für die Darstellung der Beziehung zwischen Grenzproduktivität und Lohn jedoch nicht, denn hier kommt es nur auf die Tendenz an.

Zur Beantwortung der Frage, ob unterschiedliche Lohnniveaus eine Begründung für Handelsbeschränkungen sind, müssen nun die Gründe gesucht werden, die zu Differenzen in den Lohnniveaus zwischen "armen" und "reichen" Ländern führen. Die Betrachtung über die Lohnbildung hat gezeigt, daß, abgesehen von den von der Wirtschaftspolitik gesetzten Daten, dafür nur Unterschiede in der Grenzproduktivität der Arbeit verantwortlich sein können. Die Grenzproduktivität der Arbeit ist aber in den "armen" Ländern aus folgenden Gründen niedriger als in den "reichen":

1. Die heute noch wirtschaftlich unentwickelten oder noch nicht weit entwickelten Länder verfügen vergleichsweise über eine viel geringere Ausstattung mit produzierten Produktionsmitteln.
2. Das technische Wissen in diesen Ländern liegt auf einem niedrigeren Niveau.
3. Es gibt nur verhältnismäßig wenig leistungsfähige Unternehmer, so daß die Kombination der Produktionsfaktoren relativ ungünstiger ausfällt.
4. Das Angebot an Arbeitskräften ist relativ hoch. <sup>1)</sup>
5. Der die individuelle Leistungsfähigkeit bestimmende Ausbildungsstand der Arbeitskräfte ist niedriger als in den "reichen" Ländern.

---

1) Der Einfachheit halber wird nur auf die Zahl der Arbeitskräfte bezug genommen und die Arbeitszeit außer acht gelassen. Darin ist kein Mangel zu sehen, denn die Unterschiede in der Arbeitszeit können auch in der Zahl der Arbeitskräfte ausgedrückt werden.

Die Differenzen in den Lohnniveaus zwischen "armen" und "reichen" Ländern finden also ihre ökonomische Erklärung und Rechtfertigung in der niedrigeren Grenzproduktivität der Arbeit.<sup>1)</sup>

Im Anschluß an die Bestimmungsgründe der Lohnbildung und der Lohndifferenzen zwischen "armen" und "reichen" Ländern muß nun der Zusammenhang zwischen Lohnsatz und Angebotspreis der Erzeugnisse geklärt werden, denn der Kern unserer Frage liegt in dem behaupteten Zusammenhang, niedrige Löhne gleich niedrige Preise, hohe Löhne gleich hohe Preise.

Zwischen der Grenzproduktivität der Arbeit und der Höhe der Löhne besteht, wie wir gesehen haben, ein direkter, gleichläufiger Zusammenhang. Besteht dieser Zusammenhang aber auch zwischen Löhnen und Preisen? Ist in dem Lande A die Grenzproduktivität der Arbeit niedriger als in dem Lande B,<sup>2)</sup> so heißt das, daß für die Produktion der letzten Einheit irgendeines Gutes im Lande A mehr Einheiten des Produktionsfaktors Arbeit eingesetzt werden müssen als im Lande B.<sup>3)</sup> Dieser Mehreinsatz des Produktionsfaktors Arbeit wäre mit höheren Arbeitskosten im Lande A im Vergleich zum

---

1) Siehe auch hierzu Taussig, Frank William, Some Aspects of the Tariff Question, Cambridge 1915, S. 31, und Soziale Aspekte der europäischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit, Bericht einer Sachverständigengruppe, Studien und Berichte des Internationalen Arbeitsamtes, Neue Folge, Nummer 46, Genf 1956, S. 45, Ziffer 95.

2) Der Einfachheit halber wird hier von der Höhe der Grenzproduktivität der Arbeit in einem ganzen Lande gesprochen.

3) Des besseren Verständnisses wegen wird als Basis die Einheit des Endproduktes und nicht die des Produktionsfaktors gewählt, wie es in der Grenzproduktivitätstheorie üblich ist.

Lande B für die Produktion des betrachteten Gutes verbunden, wenn die Lohnsätze in beiden Ländern gleich wären. Auf Grund der Produktivitätsunterschiede sind die Lohnsätze aber verschieden. Jedes Unternehmen muß nun die Löhne bezahlen, die dem Lohnniveau seines Landes entsprechen. Die Unternehmen der "reichen" Länder (Land B) demnach die dem im Vergleich zu den "armen" Ländern (Land A) höheren Lohnniveau entsprechenden hohen Löhne.<sup>1)</sup> Sobald durch die Importe aus "armen" Ländern die Preise bestimmter Produkte in den "reichen" Ländern sinken, sinken die Grenzwertprodukte ("monetäre Grenzproduktivität") der betroffenen Unternehmen. Die Produktion wird deshalb so lange eingeschränkt, bis die Grenzwertprodukte wieder dem Lohn entsprechen.<sup>2)</sup> Sinken die Preise so weit, daß Unternehmen in die Verlustzone geraten, dann werden diese nach einer gewissen Zeit aus dem Produktionsprozeß ausscheiden.<sup>3)</sup>

- 1) Einen anschaulichen Überblick über die internationalen Unterschiede bei den Lohnkosten gibt ein Vergleich aus der Textilindustrie (Tabelle 1).

Durchschnittliche Lohnkosten der Textilindustrie pro Stunde - Ende 1965

(Stundenverdienst einschließlich Lohnnebenkosten in DM)

|             |      |                |      |                |      |
|-------------|------|----------------|------|----------------|------|
| 1. USA      | 8,88 | 8. Nieder-     | 4,20 | 14. Österreich | 3,27 |
| 2. Kanada   | 6,61 | lande          |      | 15. Spanien    | 1,68 |
| 3. Schweden | 6,13 | 9. Schweiz     | 3,95 | 16. Japan      | 1,67 |
| 4. Norwegen | 5,33 | 10. Groß-      |      | 17. Griechen-  |      |
| 5. Bundes-  |      | britannien     | 3,90 | land           | 1,66 |
| republik    | 4,94 | 11. Finnland   | 3,88 | 18. Türkei     | 1,17 |
| 6. Dänemark | 4,66 | 12. Frankreich | 3,77 | (1962)         |      |
| 7. Belgien  | 4,41 | 13. Italien    | 3,72 | 19. Portugal   | 0,93 |
|             |      |                |      | 20. Indien     | 0,69 |
|             |      |                |      | (1963)         |      |

Quelle: Industriekurier, Nummer 172, vom 5. November 1966.

- 2) Nach dem Ertragsgesetz nimmt das Grenzprodukt mit abnehmender produzierter Menge zu. Die Produktion wird deshalb so lange eingeschränkt, bis die Minderung des Grenzwertproduktes auf Grund des gesunkenen Endproduktpreises durch das steigende Grenzprodukt ausgeglichen ist.
- 3) Siehe auch zweites Kapitel S. 71 f.

Wenn man bei dieser Betrachtung von der unterschiedlichen Leistungsfähigkeit der Unternehmer absieht und davon ausgeht, daß sowohl die Leistungsfähigkeit der Arbeitskräfte als auch das technische Wissen für alle gleich sind, entscheidet der Einsatz der produzierten Produktionsmittel über die Höhe der individuellen Grenzproduktivität der Arbeit. Je arbeitsintensiver ein Unternehmen produziert, desto ungünstiger stellt es sich gegenüber Konkurrenten aus "armen" Ländern, wenn auf Grund billiger Importe die Preise sinken, denn es fehlt der entsprechende Ausgleich eines relativ niedrigen Lohnniveaus, wie es die Unternehmen der "armen" Länder vorfinden. In den "reichen" Ländern werden von den Importen aus "armen" Ländern daher die relativ arbeitsintensiven Wirtschaftszweige betroffen,<sup>1)</sup> aber nicht etwa die gesamte Wirtschaft. Dieser Sachverhalt gibt auch die Lösung für den Zusammenhang: niedrige Löhne gleich niedrige Preise beziehungsweise hohe Löhne gleich hohe Preise und die damit verbundene mangelnde Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Ländern mit vergleichsweise niedrigen Löhnen. Dieser Zusammenhang gilt eben nur für einzelne Unternehmen und für Gruppen von Unternehmen, aber nie für die gesamte Wirtschaft eines Landes.

Da die kostengünstigere Stellung bestimmter Produktionsbereiche in den "armen" Ländern ökonomisch vollauf gerechtfertigt ist, sind Handelsbeschränkungen gegenüber diesen

---

1) Die weitergehende Analyse im Abschnitt 3 dieses Kapitels, S. 39 ff., wird zeigen, daß auch relativ kapitalintensiv produzierende Branchen in einem "reichen" Lande bedroht sein können, aber auch relativ arbeitsintensive Branchen nicht generell bedroht sein müssen. Da hier aber nur der Zusammenhang zwischen Produktivität der Arbeit, Lohn und Kosten geklärt und die generelle Behauptung niedrige Löhne gleich niedrige Preise widerlegt werden sollte, kann die Behandlung dieser Frage noch zurückgestellt werden.

Ländern wegen des niedrigeren Lohnniveaus nicht angebracht.<sup>1)</sup> Sie verringerten nur das Sozialprodukt,<sup>2)</sup> denn die von den geschützten Unternehmen eingesetzten Produktionsfaktoren könnten an anderen, ertragreicheren Stellen verwendet werden.

b) Unterschiedliche Marktmachtverteilung auf den Arbeitsmärkten der "armen" Länder

Bisher wurde davon ausgegangen, daß sich die Lohnbildung auf Märkten vollzieht, auf denen die "Marktmacht" bei Anbietern und Nachfragern ungefähr ausgeglichen ist. Gerade bei einer Betrachtung über den Handel mit "armen" Ländern ist das eine Hypothese, die in der Realität nicht immer ihre Bestätigung finden dürfte.

Die meist heute noch sehr schlechten Verkehrsverhältnisse, der Mangel an Wohnraum und die starke Verankerung der Menschen in Familie und Sippe erweisen sich in den wirtschaftlich noch unterentwickelten Ländern als großes Hindernis für einen Arbeitsplatzwechsel. Dadurch besteht die Möglichkeit, daß örtliche Nachfrageoligopole oder Nachfragemonopole auf Arbeitsmärkten entstehen, obwohl die räumliche Entfernung zwischen den einzelnen Nachfragern nicht besonders

- 
- 1) Hierunter versteht der Verfasser Handelsbeschränkungen zur Erhaltung der betreffenden Unternehmen. Zeitlich begrenzte Einfuhrhindernisse sind dagegen während einer Anpassungszeit anders zu bewerten. Siehe hierzu viertes Kapitel, S. 128 ff.
  - 2) Die Größe des Sozialprodukts soll nicht das einzige Kriterium für Freihandel sein. Entscheidend ist auch die Frage der Wiederbeschäftigung entlassener Arbeitskräfte und der Einfluß auf die Einkommensverteilung. Darauf wird im zweiten und dritten Kapitel eingegangen.

groß ist. Mit dazu beitragen kann auch noch der verhältnismäßig niedrige Bildungsstand großer Bevölkerungsteile, die sich deshalb über das Angebot an Arbeitsplätzen nur sehr mangelhaft orientieren können und so die monopolistischen und oligopolistischen Verhaltensweisen der Nachfrager nach Arbeitskräften noch stützen. Auf diesen Märkten werden sich Lohnsätze bilden, die unter dem Grenzwertprodukt der Arbeit liegen, die also noch niedriger sind als die bereits "beklagten" niedrigen Löhne in den "armen" Ländern.<sup>1)</sup>

Aber noch durch ein anderes Phänomen kann diese Tendenz zum niedrigen Lohn verstärkt werden. Wenn Arbeitskräfte im "Überfluß" vorhanden sind - was in Entwicklungsländern ausnahmslos der Fall ist -, wird das Angebot an Arbeitsleistungen sehr oft invers auf Lohnänderungen reagieren.<sup>2)</sup> Der Grund für eine derartige Reaktion des Angebots auf dem Arbeitsmarkt ist darin zu suchen, daß bei einem niedrigen Lohnniveau ein Einkommen bezogen wird, das nur wenig über

---

1) In Japan beruht das besonders niedrige Lohnniveau in kleinen und kleinsten Betrieben (small business) außerhalb der Städte oft auf diesem Sachverhalt, wodurch insbesondere die Zulieferer der Großunternehmen und Exporteure billig produzieren können.

2) Man mißt die Preis-(Lohn-)Elastizität des Angebotes durch den Quotienten:  $\frac{\text{prozentuale Mengenänderung}}{\text{prozentuale Preisänderung}}$ .

Ist die durch die prozentuale Preisänderung ausgelöste prozentuale Mengenänderung kleiner beziehungsweise größer als die prozentuale Preisänderung, dann sagt man, das Angebot reagiert unelastisch beziehungsweise elastisch. Dabei sind Preis- und Mengenänderung gleichläufig. Verursacht eine Preisminderung eine Vergrößerung des mengenmäßigen Angebots, sind die Änderungen also gegenläufig, spricht man von einer inversen Reaktion des Angebots. Näheres über Elastizitäten bei Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 7. verbesserte Auflage, Tübingen 1961, S. 26 ff. beziehungsweise 374 f.

dem physischen (objektiven) oder subjektiven Existenzminimum der einzelnen Arbeitskraft oder seiner Familie liegt. Sinkt der Lohnsatz aus irgendeinem Grunde, dann wird nicht das Angebot an Arbeitsleistungen vermindert, sondern im Gegenteil vermehrt, damit wenigstens das gleiche absolute Einkommen erhalten wird wie vorher. Daß dadurch der Lohnsatz auf einem besonders niedrigen Niveau gehalten werden kann, liegt auf der Hand.

Haben wir hier jetzt eine Situation vorliegen, die Handelsbeschränkungen gegenüber Importen aus "armen" Ländern rechtfertigt? Bei der Beurteilung der vorliegenden Situation muß davon ausgegangen werden, daß Unternehmen in den "reichen" Ländern aus dem Produktionsprozeß ausscheiden. Sind die Marktmachtverhältnisse in den "armen" Ländern nur über kurze Zeit so gelagert, daß die Löhne niedriger gehalten werden können, als es ihrem Grenzwertprodukt entspricht, dann wird nach einer Änderung dieser Situation das Lohnniveau wieder steigen und das Ausscheiden eines Teiles der Unternehmen in den "reichen" Ländern wird sich als Fehlanpassung erweisen. Eine derartige Fehlanpassung, die nicht nur privatwirtschaftlich sondern auch volkswirtschaftlich einen Verlust darstellt, könnte in diesem Falle mit ökonomischer Rechtfertigung von Anfang an durch Handelsbeschränkungen verhindert werden.

Die Entscheidung für oder wider Handelsbeschränkungen wäre also in der Fristigkeit der oben bezeichneten Marktverhältnisse zu suchen. Wenn man die eingangs geschilderten Ur-

sachen für die unterschiedliche Verteilung der Marktmacht näher betrachtet, so kann wohl nur der Schluß gezogen werden, daß diese Ursachen langfristiger Natur sind, das heißt, daß auch die unterschiedliche Verteilung der Marktmacht sich kurzfristig nicht ändern wird. Es wird daher keine Fehlanpassungen auf Grund dieser Situation geben, und Handelsbeschränkungen verlieren für diesen Fall ihre ökonomische Rechtfertigung.<sup>1)</sup>

### c) Abschließende Bemerkungen

Niemand wird natürlich das Ansinnen stellen, durch Handelsbeschränkungen den internationalen Warenverkehr lahmzulegen. Es genügt meist schon, ihn erheblich einzuschränken, um die schutzfordernden Kreise zufriedenzustellen. Unabhängig vom Wirkungsgrad der Handelshemmnisse auf das Welthandelsvolumen steht jedoch fest, daß die betreffenden Produzenten durch den künstlichen Schutz aus der Verlustzone kommen, als Nachfrager auf den Märkten für Produktionsfaktoren auftreten können und so Produktionsfaktoren in Verwendungen fließen, die nur dank der Schutzmaßnahmen rentabel arbeiten. Es handelt sich dabei aber lediglich noch um eine privatwirtschaftliche Rentabilität. Volkswirtschaftlich gesehen liegt bereits eine Fehlleitung von Produktions-

---

1) Im Gegensatz hierzu maß die 'Randall Commission' der Fristigkeit in dieser Beziehung keine Bedeutung bei. Sie ist zwar der Meinung, daß niedrige Löhne keinen "unlauteren Wettbewerb" darstellen. Wenn jedoch in bestimmten Industrien eines Landes Löhne erheblich unter dem dort üblichen Niveau gezahlt werden, dürften für die dort hergestellten Produkte keine Zollerleichterungen gewährt werden. - Report to the President and the Congress, by the Commission on Foreign Economic Policy, herausgegeben vom U.S. Government Printing Office, Washington 1954, S. 62.

faktoren vor, denn in anderen Verwendungen wäre ihre Produktivität größer gewesen.<sup>1)</sup>

Gerade dieser bedeutende Unterschied zwischen privatwirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Rentabilität wird nur zu oft übersehen. Als Beispiel sei hier eine Leserzuschrift an die Frankfurter Allgemeine Zeitung zitiert. Der Leser kritisiert die Haltung des Blattes und schreibt unter anderem: "Der Staat muß jedoch der Wirtschaft eindeutig zu erkennen geben, welche Branchen mit seiner Unterstützung so weit zu rechnen haben, daß modern eingerichtete, rationell arbeitende Betriebe lebensfähig bleiben und mit Gewinn arbeiten können. Es geht ja nicht ohne Eingriffe des Staates. Nehmen wir zum Beispiel die Textilindustrie. Sie würde bei dem hohen deutschen Lohnniveau eindeutig zum Absterben verurteilt sein, wenn der Staat nicht durch Zölle oder Einfuhrbeschränkungen das Preisniveau einigermaßen halten würde. Die Textilindustrie muß nun wissen, ob in der Zukunft ein genügender Schutz gewährt wird oder nicht. Soll die Textilindustrie auf dem Altar der Außenpolitik und der Entwicklungshilfe geopfert werden, dann ist es sinnlos und eine volkswirtschaftliche Fehlleitung, noch große Kapitalien in sie zu investieren."<sup>2)</sup>

- 
- 1) Handelsbeschränkungen können auch volkswirtschaftlich sinnvoll sein, wenn sie die terms of trade verbessern. Einer Handelspolitik der Verbesserung der terms of trade sind jedoch äußerst enge Grenzen gesetzt (siehe dritte Vorbemerkung, S. 12 ff.), so daß auf diese Einwände hier nicht eingegangen werden muß.
  - 2) Meussdorfer, Wilhelm, Ganz ohne Planung geht es nicht, Leserzuschrift, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 147, vom 29. Juni 1963.

Die volkswirtschaftliche Rentabilität hängt also dieser Meinung nach davon ab, ob der Staat einen Schutz gewährt oder nicht. Wird der Schutz gewährt, liegt auch keine Fehlleitung vor. Eindeutiger kann ein Trugschluß kaum zutage treten.

Wenn von vielen Branchen immer wieder die Forderung gestellt wird, vor allem die Einfuhr aus den sogenannten Niedrigpreisländern den "Grundsätzen des Wettbewerbs" zu unterwerfen,<sup>1)</sup> so muß festgestellt werden, daß die "Grundsätze des Wettbewerbs" nicht durch das niedrigere Lohnniveau in diesen Ländern verletzt werden. Vielmehr ist das niedrigere Lohnniveau eine ganz natürliche Angelegenheit, das Ergebnis einer geringeren Produktivität, und gibt keinen Anlaß, die Einfuhr billigerer Waren zu behindern.<sup>2)</sup>

## 2. Soziallasten und Handelsbeschränkungen

Die kulturelle Entwicklung und das Fortschreiten der modernen Zivilisation haben die sozialen Lasten in den "reichen" Ländern zu ansehnlichen Größen anschwellen lassen. So sind die Belastungen, die die staatliche Sozialpolitik ebenso wie die freiwilligen vertraglichen Bindungen den Unternehmen aufgebürdet haben, zu einem beachtenswerten

---

1) Kritische Lage der Baumwollindustrie, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 27, vom 1. Februar 1962.

2) Siehe hierzu Pütz, Theodor, Dumping, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Band 3, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1961, S. 13.

Kostenfaktor geworden.<sup>1)</sup> Die Soziallast, die von den Unternehmen in den wirtschaftlich wenig entwickelten Ländern aufgebracht werden muß, liegt dagegen bedeutend niedriger.

Aus diesem Sachverhalt wird die Behauptung abgeleitet, daß höhere soziale Lasten die Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Industrie auf dem Weltmarkt und - was von ganz besonderer Bedeutung sei - im Inland gegenüber importierten Waren aus "armen" Ländern untergraben.<sup>2)</sup> Daran schließt sich die Forderung nach Schutz vor dem "sozialen Dumping" an.

a) Sind Unterschiede in der Höhe der sozialen Lasten ein Grund für Handelsbeschränkungen?

In der wirtschaftspolitischen Tagesdiskussion wird fast immer bei den Fragen um die Arbeitskosten zwischen Lohnkosten und Kosten der sozialen Belastung unterschieden. Eine derartige Trennung mag für spezielle Fragen richtig sein. Der Fragenkomplex niedrige Löhne gleich niedrige Preise und niedrige soziale Lasten gleich niedrige Preise kann jedoch nicht zerlegt werden. Hier gehören beide

---

1) So betrugen zum Beispiel die Reinausgaben für öffentliche Sozialleistungen im Jahre 1927 in Deutschland 7,4 Milliarden RM, das sind 10,4 Prozent der Bruttosozialprodukts, und stiegen bis 1967 auf 76,9 Milliarden DM, das sind 16 Prozent des Bruttosozialprodukts, wovon rund 23 Milliarden DM auf die Beitragsanteile der Arbeitgeber entfielen. - Siehe hierzu Übersicht über die soziale Sicherung in Deutschland, herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn 1967, S. 8, und Hauptergebnisse der Arbeits- und Sozialstatistik 1967, herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, S. 90 ff.

2) Hierzu unter anderen Zwiedineck-Südenhorst, Otto von, Sozialpolitik, Leipzig 1911, S. 139; Richter, Friedrich, Der Kodex des Welthandels ist reformbedürftig, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 84, vom 8. April 1960.

Teile in eine Betrachtung, denn die Soziallasten sind nichts anderes als sozialisierte Lohnbestandteile.<sup>1)</sup> Das zeigt sich zum Beispiel auch in den Tarifverhandlungen und in den betrieblichen Kalkulationsschemata, in denen die Soziallasten nicht anders als die Löhne behandelt werden. Auch eine Untersuchung des internationalen Arbeitsamtes hat auf empirischer Grundlage den Beweis der Zusammengehörigkeit von Lohn und sozialen Kosten erbracht.<sup>2)</sup> Ein weiterer Beweis dafür, daß die sozialen Kosten ein Lohnbestandteil sind, ergibt sich aus der Tatsache, daß die sozialen Lasten, die von Arbeitgeber und Arbeitnehmer aufzubringen sind, immer den Lohn als Bezugsbasis haben.

Daß Löhne und soziale Lasten nicht als voneinander unabhängig betrachtet werden können, wird nach Auffassung von Heuss sogleich klar, "wenn man sich fragt, wie hoch die Löhne wären, wenn es keine Sozialleistungen gäbe. In diesem Falle würde sich nämlich bei gleicher Verhandlungsposition zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer der Barlohn auf einem höheren Niveau einspielen, so daß die Arbeitskosten für den Unternehmer die gleichen blieben. Drängen aber trotzdem die Arbeitnehmer auf höhere Sozialleistungen, so drücken sie hiermit lediglich ihre hohe Präferenz für diese Kombination von Barlohn und Sozialleistungen aus, die demzufolge das

---

1) Willgerodt, Hans, Soziale Harmonisierung - Ein Schlagwort, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 188, vom 13. August 1960.

2) Siehe Wages and Related Elements of Labour Cost in European Industry 1955. A Preliminary Report, in: International Labour Review, 1957 (76), S. 585.

Nutzenoptimum für sie darstellt."1)

Wie der Lohn aufgeteilt wird, ist eine Frage, die von einer Vielzahl außerökonomischer Gegebenheiten (Hang zu selbständigen Entscheidungen, Bedürfnis nach kollektiver Sicherung) abhängt. Daraus ist es zu erklären, daß unterschiedliche Höhen der sozialen Lasten bestehen, die ihre Ursache lediglich darin haben, daß sich in einzelnen Ländern relativ niedrige Direktlöhne mit relativ hohen Sozialleistungen und in anderen Ländern relativ hohe Direktlöhne mit relativ niedrigen Sozialleistungen verbinden.2)3)

Löhne und soziale Lasten können daher nur als Einheit behandelt werden, wenn man danach fragt, von welchen Determinanten ihre Höhe und ihre Differenzen zwischen den einzelnen Ländern abhängen. Ist diese Einheitlichkeit gegeben, so gelten für die sozialen Lasten die gleichen Ergebnisse, die im vorhergehenden Abschnitt für die direkten Löhne gefunden wurden; sie werden bestimmt von der Grenzproduktivität der Arbeit.4)

Wenn es in den "reichen" Ländern Wirtschaftszweige gibt, die die höheren sozialen Lasten nicht ohne handelspolitischen

---

1) Heuss, Ernst, Klassischer Freihandel oder Integration?, in: ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Band XI, 1959, S. 101.

2) Liefmann-Keil, Elisabeth, Ökonomische Theorie der Sozialpolitik, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1961, S. 368.

3) Den empirischen Beweis dieser These führt zum Beispiel eine Untersuchung des Internationalen Arbeitsamtes. Aus einem dort geschilderten Vergleich ergibt sich, daß in den in die Untersuchung einbezogenen Ländern mit dem niedrigsten Lohnniveau (Italien, Österreich, Niederlande) die Arbeitgeber die höchsten Soziallasten aufzubringen hatten, in den Ländern mit hohem Lohnniveau (Skandinavien, Schweiz) dagegen diese Lasten niedrig sind. - Soziale Aspekte der europäischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit, a.a.O., S.41f

4) Siehe Abschnitt 1 dieses Kapitels, S. 18 ff.

Schutz tragen können, bedeutet das nichts anderes, als daß die Unternehmen dieser Branchen nicht in der Lage sind, den Marktpreis für den Produktionsfaktor Arbeit zu zahlen, ohne in die Verlustzone zu geraten. Der Sinn der Steuerung einer Marktwirtschaft über den Preis liegt aber gerade darin, Anbieter auszuschalten, die ihre Kosten nicht decken können, denn nur auf diese Weise ist es möglich, die Produktionsfaktoren in die günstigsten Verwendungen zu leiten. Der Aufbau oder die Aufrechterhaltung von Handelshemmnissen wegen unterschiedlicher Soziallasten führte zu einer Fehlleitung von Produktionsfaktoren und ist daher abzulehnen.

b) Unterschiedliche Finanzierungssysteme für die sozialen Leistungen

Die Finanzierungssysteme für die sozialen Leistungen können voneinander stark abweichen. Einmal können die Sozialausgaben aus Beiträgen bestritten werden, die Arbeitgeber und Arbeitnehmer entweder gemeinsam oder allein zahlen. Andererseits besteht die Möglichkeit, die Sozialausgaben ausschließlich über Steuern zu finanzieren. Zwischen diesen beiden Extremen können die verschiedensten Mischsysteme angetroffen werden.

Werden die sozialen Lasten in einem Lande über lohnbezogene Beiträge, in einem anderen durch nicht lohnbezogene Steuern finanziert, so können davon erhebliche Verschiebungen in der Produktionsstruktur der Länder ausgelöst werden, sobald die Handelsbeziehungen in größerem Umfang erweitert werden. Sogar bei einer Finanzierung über Steuern in beiden Ländern

können derartige Veränderungen auftreten, wenn sich die Steuersysteme unterscheiden. Auf die Bedeutung dieses Sachverhaltes haben sowohl Ohlin<sup>1)</sup> als auch das Internationale Arbeitsamt<sup>2)</sup> hingewiesen.

Für eine Betrachtung der Handelsbeziehungen zwischen "reichen" Ländern können unterschiedliche Finanzierungssysteme mit unterschiedlicher Belastung der Wirtschaftssubjekte eine nicht zu ignorierende Bedeutung haben, denn es handelt sich - wie weiter oben bereits gesagt - um erhebliche Beträge. In den "armen" Ländern ist jedoch der Aufwand für soziale Leistungen durchweg gering, auch im Vergleich zu den dort gezahlten niedrigen Löhnen. Für die Höhe der Lohnkosten in diesen Ländern spielt daher die Art der Finanzierung von sozialen Leistungen eine völlig untergeordnete Rolle, so daß diese Frage in der vorliegenden Arbeit keiner weiteren Erörterung mehr bedarf.

### 3. Die Wirkungen des Handels mit "armen" Ländern auf die Produktionsstruktur der "reichen" Staaten

Niedrige Löhne und soziale Lasten in "armen" Ländern sind kein Grund für die "reichen" Länder, den Handelsverkehr mit diesen Staaten zu behindern. Diese Erkenntnis birgt allerdings eine weitreichende Konsequenz in sich. Die "reichen" Länder müssen bereit sein, auf bestimmte Produktionsbereiche weitestgehend zu verzichten und eine Umstrukturierung ihrer

---

1) Ohlin, Bertil, Besteuerung und Außenhandel, in: Soziale Aspekte der europäischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit, a.a.O., S. 183 ff.

2) Soziale Aspekte der europäischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit, a.a.O., S. 77 ff.

Wirtschaft zu akzeptieren. Diese Umstrukturierung wird in zwei Richtungen ablaufen, in einer Schrumpfung und in einer Erweiterung von Produktionskapazitäten.

a) Schrumpfung der Produktionskapazitäten vornehmlich in relativ arbeitsintensiven Wirtschaftszweigen

Die Industrialisierung "armer" Länder wird in Branchen beginnen, deren Produktion arbeitsintensiv betrieben werden kann, denn hier haben ihre Unternehmen gegenüber den "reichen" Ländern auf Grund der niedrigeren Lohnsätze einen Vorteil, der die internationale Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte gewährleistet.<sup>1)</sup> Liegen die Kostenvorteile in den "armen" Ländern bei den arbeitsintensiven Branchen, so muß geklärt werden, ob die Importe aus "armen" Ländern nur relativ arbeitsintensiv produzierende Branchen in den "reichen" Ländern bedrohen oder ob hier auch für andere Wirtschaftszweige eine Gefahr besteht.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, Produktionsfunktionen zu typisieren. Eine dieser Möglichkeiten ist die Einteilung nach der Größe des Substitutionsbereiches. Benutzt man dieses Merkmal, so kann zwischen Produktionsfunktionen

---

1) Siehe hierzu Bachmann, Heinz, Zollpolitik und Entwicklungsländer. Die Zollpolitik der Industriestaaten als Hindernis der wirtschaftlichen Entwicklung unterentwickelter Länder, Tübingen-Zürich 1965, S. 38 ff., und "Handelshilfe für die Entwicklungsländer". Ergebnisse der Beratungen des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit, veröffentlicht im Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Nummer 148, vom 2. Oktober 1964, S. 1370.

mit unbegrenztem und begrenztem Substitutionsbereich unterschieden werden.<sup>1)</sup> Für eine realistische Betrachtung der Produktionsprozesse ist jedoch die Einschränkung angebracht, daß es einen unbegrenzten Substitutionsbereich kaum geben kann, sondern daß es sich hier nur um einen weiten Substitutionsbereich handelt und daß der begrenzte Substitutionsbereich in analoger Abwandlung als enger Substitutionsbereich definiert wird.

Bei einer Produktionsfunktion mit weitem Substitutionsbereich ist eine Produktion von fast völliger Arbeitsintensität bis zu fast völliger Kapitalintensität möglich. Welche Produktionsmittelkombination jeweils gewählt wird, hängt von den Preisen beider Produktionsfaktoren ab. Je billiger der Produktionsfaktor Arbeit im Vergleich zum Produktionsfaktor Kapital ist, desto arbeitsintensiver wird produziert. Für den Produktionsfaktor Kapital gilt das gleiche.

Unter den Bedingungen dieser Produktionsfunktion können in den "reichen" Ländern sowohl relativ arbeitsintensiv als auch relativ kapitalintensiv produzierende Branchen durch importierte Erzeugnisse bedroht werden, die in den "armen" Ländern arbeitsintensiv hergestellt werden. Es besteht aber für arbeitsintensiv produzierende Unternehmen in den "reichen" Ländern auch die Möglichkeit, durch den Übergang auf ein re-

---

1) Vergleiche Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, a.a.O., S. 172.

lativ kapitalintensives Produktionsverfahren konkurrenzfähig zu bleiben. <sup>1)</sup>

Bei dem zweiten Typ der Produktionsfunktion ist eine Substitution nur in einem engen Bereich möglich. Darüber hinaus muß der eine Faktor durch so große Mengen des anderen Faktors ersetzt werden, daß eine Substitution von hier ab nicht mehr infrage kommt. Das bedeutet, daß die den Bedingungen dieser Produktionsfunktion unterworfenen relativ arbeitsintensiven Branchen in den "reichen" Ländern wenig Chancen haben, der Importkonkurrenz der "armen" Länder durch die Substitution von Arbeit durch Kapital zu begegnen. Relativ kapitalintensiv produzierende Branchen werden dagegen von den Importen aus "armen" Ländern unter diesen Bedingungen kaum betroffen.

Bei beiden Produktionsfunktionen - weiter und enger Bereich - kann die Substitution entweder kontinuierlich oder nur sprunghaft ablaufen. Je geringer die Anzahl der technisch möglichen Verfahren ist, desto schwieriger kann die Umstellung auf kapitalintensivere Verfahren in den "reichen" Ländern werden.

Als Ergebnis wäre festzuhalten, daß nicht nur relativ arbeitsintensive Produktionsbereiche durch Importe aus "armen" Ländern betroffen werden, daß aber bei den arbeitsintensiven

---

1) Von dieser Möglichkeit versucht in der Bundesrepublik zum Beispiel die Baumwollindustrie Gebrauch zu machen (siehe "Die Baumwollindustrie gehört dazu", in: Vereinigte Wirtschafts-Dienste - Inland, Nummer 275 vom 24. November 1966).

Branchen das Schwergewicht liegen wird,<sup>1)</sup> dann man kann für das konkrete Wirtschaftsgeschehen wohl davon ausgehen, daß Produktionsfunktionen mit engem Substitutionsbereich am häufigsten anzutreffen sind.

Gestützt wird diese These auch durch eine empirische Untersuchung von Lary. Bei einem Vergleich von dreizehn industriellen Branchen in den Vereinigten Staaten und verschiedenen anderen Ländern stellt sich heraus, daß die relative Arbeitsbeziehungsweise Kapitalintensität je Branche in allen untersuchten Ländern fast gleich ist.<sup>2)</sup> Die Abbildung 1 auf Seite 44 gibt darüber einen guten Überblick.

Nur durch die Anpassung der Produktionsstruktur der "reichen" Länder kann den sich anbahnenden Veränderungen unter den Bedingungen eines freien internationalen Handels begegnet werden. Daß diese Anpassung auf heftigsten Widerstand stößt, ist sehr verständlich, denn für den einzelnen, der von ihr betroffen wird, hat sie oft harte und schmerzliche Folgen. Es handelt sich dabei aber nicht um einen Vorgang, der nur für internationale Wirtschaftsbeziehungen charakteristisch ist, sondern um ein grundlegendes Merkmal einer freien Wirtschaft. Jeder Unternehmer muß sich veränderten wirtschaftlichen Situationen anpassen, sei es, daß Konkurrenten ein neues Produktionsverfahren entwickelt haben, sei es, daß neue

---

1) Vergleiche hierzu Meyer, F.W., und Willgerodt, H., Der wirtschaftspolitische Aussagewert internationaler Lohnvergleiche, a.a.O., S. 26 f., und Kahmann, Hannedore, und Köllner, Lutz, Europäische Wirtschaftspolitik, Münster 1957/58, S. 41.

2) Lary, Hal B., Trade of the LDC's: Manufacturers Point the Way, in: Columbia Journal of World Business, Summer 1966, S. 72.

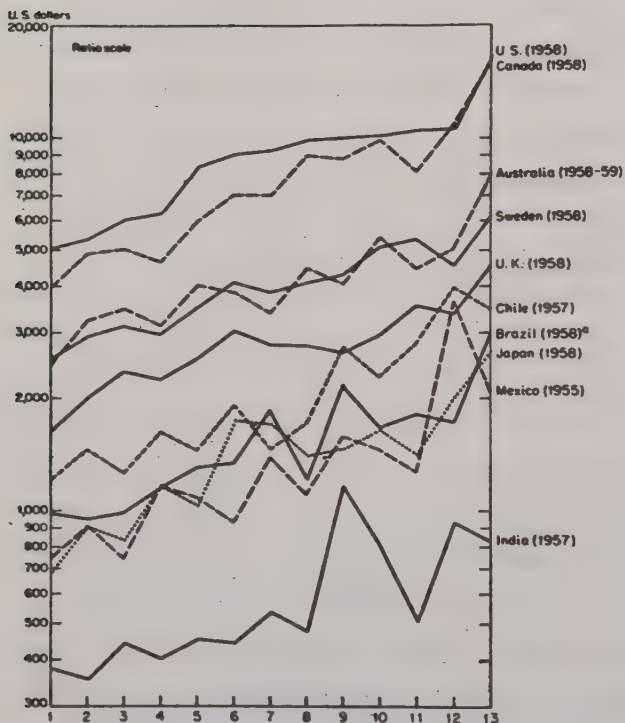
Rohstoffe als Ausgangsbasis verwendet werden können (zum Beispiel Kunststoffe aus der Chemie) oder sei es, daß sich die Nachfrage der Konsumenten anderen Gütern zuwendet. Sobald er die Anpassung versäumt oder dazu keine Möglichkeit hat, scheidet er aus dem Produktionsprozeß aus. Würde man von diesem Grundsatz abgehen, hieße das, die Grundlage der Marktwirtschaft aufzugeben. Deshalb ist es auch völlig verfehlt, sich auf ein organisch gewachsenes Gefüge eines Wirtschaftszweiges zu berufen und als "fairen Schutz" eine "vernünftige mengenmäßige Beschränkung der Niedrigpreiseinführen" zu verlangen,<sup>1)</sup> denn der Sinn des Wirtschaftens liegt nicht im Bewahren kostenungünstig arbeitender Branchen oder Betriebe.

---

1) Die Textilindustrie zur Problematik der Entwicklungshilfe, in: Die Textilindustrie nimmt Stellung, Heft 2, o.J., S. 58 f.

Auf eine Arbeitskraft bezogene Wertschöpfung in Dollar  
für dreizehn Industriegruppen in den Vereinigten Staaten  
und verschiedenen anderen Ländern <sup>1)</sup>

Abbildung 1



1) Lary, Hal B., Trade of the LDC's: Manufactures Point the Way, a.a.O., S. 73.

Erklärung

- 1 Bekleidungsindustrie, Schuhindustrie, Textilveredlung
- 2 Textilindustrie
- 3 Holzverarbeitende Industrie
- 4 Lederindustrie
- 5 Sonstige Industrien
- 6 Druck- und Verlagserzeugnisse
- 7 Maschinenbau, metallverarbeitende Industrie, Fahrzeugbau
- 8 Nichtmetallische Mineralerzeugnisse
- 9 Kautschukindustrie
- 10 Papierindustrie
- 11 Ernährungs- und Tabakindustrie
- 12 Metallindustrie
- 13 Chemische Industrie, Mineralölverarbeitung und Kohlenwertstoffindustrie

Die Einteilung der dreizehn Industriegruppen entspricht der international üblichen Klassifizierung, wie sie auch von den Vereinten Nationen verwendet wird. Zur Berechnung der Intensität der Produktionsfaktoren verwendete Iary Tabellen der Vereinten Nationen, die in "The Growth of World Industry" 1963 veröffentlicht wurden.

Daß bestimmte, auf lange Tradition zurückblickende Wirtschaftszweige in ihrer Entwicklung stagnieren, vielleicht sogar schrumpfen oder ganz verschwinden werden, ist eine Tatsache, auf die sich die betroffenen Unternehmer nicht frühzeitig genug einstellen können. Nur so ist es möglich zu entscheiden, ob man aus einem bestimmten Produktionsbereich ausscheiden oder den veränderten Verhältnissen durch Rationalisierung und Modernisierung begegnen will und begegnen kann. Dabei soll nicht verkannt werden, daß eine beträchtliche Unsicherheit über den Grad und das Tempo der erforderlichen Anpassung besteht. Die Unsicherheit ist aber ein Faktor, mit dem sich der Unternehmer bei jeder Entscheidung auseinanderzusetzen hat und nicht etwa nur bei Strukturanpassungen, die durch den internationalen Handel ausgelöst werden.

Schon zu Beginn dieses Jahrhunderts fanden ähnliche Strukturverschiebungen statt, wenn sie auch bei weitem nicht das jetzt zu erwartende Ausmaß erreichten. Es handelt sich dabei um die "Umorientierung nach der Rohstoffbasis". <sup>1)</sup> "Nur um zu zeigen,

---

1) Harms, Bernhard, Strukturwandlungen der Weltwirtschaft, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 25, 1927, S. 38.

was gemeint ist", so schreibt Harms, "sei auf die Rohjute Bengalens verwiesen. Sie wurde ursprünglich bis zur letzten Faser nach England und dem europäischen Festlande gebracht und ging von dort zu erheblichem Teil in Form von Kaffeesäcken nach Brasilien oder als Packleinen für Baumwolle wieder nach Indien. Später entstanden jedoch in Kalkutta Jutefabriken. ... Auch die Entstehung von Ölmühlen in den Tropen, von Reismühlen in Birma, Siam und Indochina, von Weizenmühlen in den Vereinigten Staaten und Kanada ... ist so zu erklären."<sup>1)</sup>

Es ist nun aber keineswegs so, daß die von den Importen aus "armen" Ländern betroffenen Wirtschaftszweige den daraus entspringenden Folgen ohnmächtig gegenüberstünden und mehr oder weniger kampfflos die Märkte verlassen mußten. Einerseits können durch Rationalisierung und Modernisierung des Produktionsapparates die Kosten gesenkt und auf diese Weise die Nachteile der hohen inländischen Lohnsätze aufgefangen werden. So konnten zum Beispiel trotz einer Verminderung des Maschinenbestandes und der Beschäftigtenzahl während des Jahres 1964 durch technische Rationalisierung die Baumwollweber in der Bundesrepublik fast das gleiche Produktionsvolumen wie im Jahre 1963 erreichen.<sup>2)</sup> Daß diesen Möglich-

---

1) Harms, Bernhard, Strukturwandlungen der Weltwirtschaft, a.a.O., S. 38.

2) Mit weniger Maschinen und Beschäftigten ebenso viele Baumwollgewebe wie 1963, in: Handelsblatt, Nummer 30, vom 12./13. Februar 1965, und Mit Kapital und Technik gegen Niedrigpreisimporte, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 278, vom 29. November 1968.

keiten jedoch vom Produkt her Grenzen gesetzt sind, versteht sich von selbst.<sup>1)</sup>

Andererseits besteht für die in den "reichen" Ländern betroffenen Unternehmen die Möglichkeit, ihre Produktion auf höhere Qualitäten oder Spezialprodukte, die einem ganz bestimmten Geschmack Rechnung tragen, umzustellen. Die neu industrialisierenden Länder sind, wie die Erfahrung gezeigt hat, nur sehr schwer in der Lage, am Anfang ihrer wirtschaftlichen Entwicklung auch qualitativ hochwertige Produkte zu liefern.<sup>2)</sup>

Darüber hinaus bieten sich auf einer höheren Qualitätsstufe bessere Differenzierungsmöglichkeiten bei den Fabrikaten, wodurch weitere Präferenzen gegenüber dem Angebot an importierten Waren aus "armen" Ländern zu erreichen sind.<sup>3)</sup>

Wenn die Möglichkeiten der Rationalisierung, der Verwendung neuer Produktionsverfahren und der Verbesserung der Qualitäten erschöpft sind, bleibt oft noch ein letzter Weg, der vor dem

- 
- 1) Das zeigt sich zum Beispiel in der Porzellanindustrie. Trotz wesentlicher Verbesserungen in den Produktionsverfahren (Einsatz von Tunnelöfen anstatt der traditionellen Brennverfahren) liegt der Arbeitskostenanteil noch bei rund 50 Prozent. Porzellan im Grenzland, in: Die Welt, Nummer 21, vom 26. Januar 1965.
  - 2) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 212 f., Bachmann, Heinz, Zollpolitik und Entwicklungsländer, a.a.O., S. 40, und Hesse, Helmut, Strukturwandlungen im Welthandel 1950 - 1960/61, Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung, Nummer 9, herausgegeben von Walther G. Hoffmann, Tübingen 1967, S. 241.
  - 3) Russenberger, H., Die Auswirkungen der Industrialisierung von Agrarländern auf Industrieexportstaaten, St.Gallen 1949, S. 93.

Ausscheiden aus dem Produktionsprozeß oder der Umstellung auf eine andere Produktion gewählt werden kann. Die von den Einfuhren aus "armen" Ländern betroffenen Unternehmer in den "reichen" Ländern können versuchen, für sich ebenfalls die Vorteile eines niedrigen Lohnniveaus in den wirtschaftlich unterentwickelten Staaten nutzbar zu machen, indem sie die arbeitsintensiven Produktionsgänge ausgliedern und an Unternehmen in den "armen" Ländern vergeben oder dort eine eigene Teilproduktion aufbauen. Ob diese Möglichkeiten bestehen, hängt natürlich zu allererst davon ab, ob die arbeitsintensiven Produktionsgänge kontinuierlich aufeinander folgen oder von kapitalintensiven unterbrochen werden, so daß die Ausgliederung unrentabel wird. Daß diese Möglichkeiten aber bestehen und auch bereits genutzt werden, zeigt die Zusammenarbeit seit Juli 1964 zwischen der G.M. Pfaff AG in Karlsruhe und der japanischen Firma Janome Sewing Machine Co. Ltd. bei der Nähmaschinenproduktion. Das japanische Unternehmen liefert für eine gemeinsam produzierte Nähmaschine die Einzelteile außer den Gußteilen.<sup>1)</sup>

Die Rationalisierung und Modernisierung des Produktionsapparates und das Ausweichen auf höhere Qualitäten und Spezialprodukte sowie die Ausgliederung von Teilen der

---

1) Zusammenarbeit mit japanischen Firmen bei Nähmaschinen bewährt sich, in: Handelsblatt, Nummer 62, vom 30. März 1965, und Vernunftfehen mit der japanischen Konkurrenz, in: Der Volkswirt, Nummer 40, vom 8. Oktober 1965.

Herstellung kann jedoch den Prozeß der Umstrukturierung der Wirtschaft der "reichen" Länder nicht aufhalten. Der Anpassungsprozeß wird so nur reibungsloser über einen längeren Zeitraum ablaufen und vielleicht auch nur einen Teil der Unternehmen einer betroffenen Branche verschwinden lassen.

Den Ablauf dieses Prozesses der strukturellen Veränderung mit handelspolitischen Mitteln zu verhindern oder zumindest wesentlich zu beschränken, wird oft auch mit dem Argument begründet, das Lohnniveau in den Entwicklungsländern werde in nicht allzu langer Zeit erheblich gestiegen sein. Der Kostenvorsprung gegenüber den "reichen" Ländern gehe aufgrund dessen verloren, und die in den "reichen" Ländern vorgenommene strukturelle Anpassung erweise sich zumindest in ihrem Ausmaß als ein Fehlschlag.<sup>1)</sup>

Es ist kaum zu bezweifeln, daß die Löhne in den "armen" Ländern während ihrer wirtschaftlichen Entwicklung steigen werden, und es ist anzunehmen, daß die Steigerungsrate von einem bestimmten Punkt ab größer sein wird als in den

---

1) Gleitze, Bruno, Diskussionsbeitrag auf der 25. Mitgliederversammlung der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e.V., in: Förderung der Entwicklungshilfe durch Hebung der Einfuhr aus den Entwicklungsländern, Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 9, Berlin 1962, S. 115.

"reichen" Staaten. Niemand kann aber heute sagen, wann sich die Tendenz zur internationalen Lohnangleichung effektiv in der oben geschilderten Weise bemerkbar machen wird.

Ganze Branchen aber aufgrund völlig ungewisser Vorgänge zu erhalten, läßt sich nicht rechtfertigen. Wenn der Unternehmer das Risiko scheut, trotz Verlusten weiter zu produzieren, weil die Unsicherheitsfaktoren zu groß sind, dann sollte der Staat dieses Risiko nicht übernehmen. Die Übernahme eines Risikos, dessen Kosten vom Markt nicht übernommen werden, verstieße gegen die Prinzipien der Marktwirtschaft, denn die künstliche Minderung des Risikos kann zu einer Fehlleitung von Produktionsfaktoren führen.

In diesem Zusammenhang darf aber ein weiterer wichtiger Gesichtspunkt nicht vergessen werden. Die wirtschaftliche Entwicklung beginnt nicht bei allen "armen" Ländern zum gleichen Zeitpunkt und in der gleichen Intensität. Auch noch in einigen Jahrzehnten wird es Staaten geben, die gerade am Anfang ihrer Entwicklung stehen und die die Stelle derer einnehmen, die heute die Industriestaaten zur Anpassung zwingen.<sup>1)</sup> Das extreme Lohngefälle zwischen "reichen" und "armen" Ländern wird so bald nicht verschwinden. Im Gegen-

---

1) So wurden zum Beispiel 1965 die japanischen Exportpreise für einfache Nähmaschinen von indischen und südkoreanischen Produzenten unterboten, die als neue "Niedrigpreis Konkurrenten" aufgetaucht sind (siehe Einfuhr von Nähmaschinen steigt weiter, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 63, vom 16. März 1966).

teil: Das Lohnniveau in den "reichen" Ländern steigt von Jahr zu Jahr, und da gleichzeitig während einer längeren Zeit noch Staaten fast am Nullpunkt mit ihrer wirtschaftlichen Entwicklung beginnen werden, wird das Lohngefälle zu diesen neu in den Welthandel eintretenden Nationen immer größer. Erst wenn in dem überwiegenden Teil der Länder, in denen die wirtschaftlichen Voraussetzungen für eine Industrialisierung vorhanden sind, die Industrialisierung begonnen hat, könnten die Unterschiede in den nationalen Lohnniveaus geringer werden.

Es ist denkbar, daß die Produktionskapazitäten der "armen" Länder nicht ausreichen, die gesamte Nachfrage im internationalen Handel nach den heute noch in den "reichen" Ländern relativ arbeitsintensiv produzierten Gütern zu befriedigen und daß deshalb auch in der Zukunft noch Unternehmen aus bereits heute industrialisierten Ländern mit ihrem Angebot zum Zuge kommen, obwohl sie mit höheren Kosten produzieren. Wie groß ihr Anteil sein wird und aus welchen Ländern sie kommen, kann jedoch heute unmöglich auch nur annähernd geschätzt werden, weshalb darin auch kein Grund für eine Beschränkung der Handelsbeziehungen mit "armen" Ländern gesehen werden kann.

b) Erweiterung der Produktionskapazitäten in relativ kapitalintensiven Wirtschaftszweigen

Bisher wurde nur die eine Seite des strukturellen Anpassungsprozesses in den "reichen" Ländern betrachtet. Die wirtschaftliche Entwicklung "armer" Länder hat aber auch eine positive Wirkung auf die bereits industrialisierten

Volkswirtschaften.

Industrialisieren heißt investieren. Zur Produktion von kapitalintensiv hergestellten Investitionsgütern fehlen den "armen" Ländern zu Beginn ihrer wirtschaftlichen Entwicklung noch alle Voraussetzungen. Die Nachfrage der Unternehmer aus diesen Staaten nach produzierten Produktionsmitteln wird so zwangsläufig zur Nachfrage nach Importgütern.<sup>1)</sup> Zu ihrer Befriedigung ist jedoch vorerst nur die hochentwickelte Industrie der "reichen" Länder in der Lage. Ein Vergleich der durchschnittlichen Exportstruktur unterstreicht diese Feststellung (Tabelle 2).

Tabelle 2

Die Struktur der Exporte in die Entwicklungsländer im  
Durchschnitt der Jahre 1953 - 1961 (in Prozent)

| Produktgruppen                | Industrieländer | Entwicklungsländer |
|-------------------------------|-----------------|--------------------|
| Nahrungs- und Genußmittel     | 12,1            | 27,1               |
| Landwirtschaftliche Rohstoffe | 2,9             | 13,2               |
| Erze und Metalle              | 8,1             | 2,4                |
| Brennstoffe                   | 2,9             | 36,1               |
| Kapitalgüter                  | 31,8 !          | 2,7 !              |
| Sonstige Industrieprodukte    | 42,2            | 18,5               |

Quelle: Hesse, Helmut, Strukturwandlungen im Welthandel 1950-1960/61, a.a.O., S. 44.

1) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 213, und Hesse, Helmut, Die Industrialisierung der Entwicklungsländer in ihren Auswirkungen auf den internationalen Handel, in: Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft, Festschrift für Andreas Fredöhl, herausgegeben von Harald Jürgensen, Göttingen 1964, S. 338.

Dem Rückgang des Exports und des Inlandabsatzes an qualitativ geringwertigen Massengütern und anderen kurzlebigen Konsumgütern steht zum Ausgleich ein steigender Export an Investitionsgütern gegenüber. <sup>1)</sup> So hat zum Beispiel der steile Aufschwung der Entwicklungs- und Industrialisierungstätigkeit in einigen kurz vor der Jahrhundertwende wirtschaftlich noch nicht oder nur wenig entwickelten Ländern zu einer außerordentlich starken Nachfrage nach Maschinen und Transportmitteln geführt. "Der Anteil dieser beiden Warengruppen am Industriewarenimport einiger ausgewählter 'halbindustrialisierter Länder' <sup>2)</sup> stieg von 11 % im Jahre 1899 auf 51 % im Jahre 1959." <sup>3)</sup>

An einem anderen Beispiel soll die Tendenz dieser Entwicklung noch etwa näher gekennzeichnet werden. Die Textilmaschinenausfuhr der englischen Industrie stieg von 1959 bis 1962 um 23 Millionen auf 65 Millionen Pfund Sterling. Ein Vergleich der Exporte in den ersten Halbjahren 1962 und 1963 unterstreicht diese Entwicklung eindeutig. So stieg die Ausfuhr von Textilmaschinen im Vergleichszeitraum nach Indien von 3,1 auf 3,4 Millionen Pfund, nach Australien von 1,3 auf

- 
- 1) Eulenburg, Franz, Die handelspolitischen Ideen der Nachkriegszeit, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 25, 1927, S. 103, und Predöhl, Andreas, Die "Entwicklungsländer" in der Entwicklung der Weltwirtschaft, in: Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf-Weber-Stiftung, Nummer 12, Juni 1963, S. 3.
  - 2) Australien, Neuseeland, Südafrikanische Union, Indien, Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Mexiko, Israel, Türkei, Jugoslawien.
  - 3) Rothschild, Kurt, Langfristige Verschiebungen der Warenstruktur im Welthandel, in: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft, Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik in Luzern 1962, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 30/I, S. 358.

2,0 Millionen Pfund, nach Südafrika von 0,8 auf 1,8 Millionen Pfund. "Bei der fortgesetzten Gründung neuer Textilbetriebe, besonders in überseeischen Entwicklungsländern, rechnen die englischen Hersteller zuversichtlich mit weiteren Exporterfolgen." <sup>1)</sup>

Es wird aber nicht nur die Nachfrage aus den "armen" Ländern nach Investitionsgütern steigen. Die wirtschaftliche Entwicklung bietet den Arbeitskräften in diesen Gebieten bedeutend größere Beschäftigungsmöglichkeiten. Das betrifft besonders die oft in der Landwirtschaft anzutreffende versteckte Arbeitslosigkeit. Steigende Beschäftigung und der Einsatz der Arbeit in ertragreicheren Verwendungen sind verbunden mit wachsenden Einkommen, das heißt höherem Lebensstandard der Bevölkerung. Bedürfnisse, die bereits bestanden oder erst durch die Wirtschaftsentwicklung geweckt wurden, können jetzt in immer größerem Maße befriedigt werden. "Während die Einfuhr an denjenigen Konsumgütern, die nunmehr im Inlande erzeugt werden, zurückgeht, hat die Einfuhr anderer Konsumgüter die Tendenz, zu steigen.... Gewisse einfache Dinge erzeugt man jetzt zwar selbst, aber um so begehrter werden die qualifizierten Produkte der Konsumgüterindustrie, in deren Erzeugung die alten Industrieländer einen doppelten Vorsprung haben: den ihrer langen Produktionserfahrung, die sich auf eine reife wissenschaftliche und technische Kultur stützt, und den anderen der

---

1) Englische Textilmaschinen-Ausfuhr geht anhaltend aufwärts, in: Blick durch die Wirtschaft, Nummer 179, vom 6. August 1963.

Ökonomie der Massenproduktion, die ihnen die Größe des zur Verfügung stehenden nationalen und internationalen Marktes gestattet." 1)

Es soll aber nicht vergessen werden, noch auf einen Zusammenhang hinzuweisen, der den "reichen" Ländern Vorteile aus der wirtschaftlichen Entwicklung "armer" Länder bringt. Größere Produktionskapazitäten und steigender Lebensstandard erhöhen die Nachfrage nach industriellen Rohstoffen und Lebensmitteln. Der Absatz der Agrar- und Rohstoffe exportierenden Länder nimmt zu - sei es aufgrund der wachsenden Einfuhr oder der sinkenden Ausfuhr an diesen Produkten in den sich industrialisierenden Ländern -, wodurch auch die wirtschaftliche Entwicklung dieser Länder gefördert und deren Nachfrage nach Industrieprodukten aus den "reichen" Ländern steigen wird. "Dieser Vorgang kann besonders gut am Beispiel der Vereinigten Staaten studiert werden, deren Industrialisierung im 19. und 20. Jahrhundert der Agrarausfuhr Kanadas und Argentinien eine immer größere Bedeutung verlieh und sie damit zu immer wichtigeren Absatzländern der europäischen Industrie machte." 2)

Sehr oft wird die Meinung vertreten, der Ausgleich durch höhere Exporte sei nur von begrenzter Dauer. In absehbarer Zeit seien die heute noch wirtschaftlich weniger entwickel-

---

1) Röpke, Wilhelm, Internationale Ordnung - Heute, Erlench-Zürich 1954, S. 260.

2) Röpke, Wilhelm, Internationale Ordnung - Heute, a.a.O., S. 260.

ten Länder in der Lage, auch die kompliziertesten Investitionsgüter selbst herzustellen. Es soll dahingestellt bleiben, ob und wann dieser Zustand erreicht sein wird. Aber "selbst wenn diese (die Entwicklungsländer, der Verfasser) in die höchstqualifizierten Industrien vordringen, behält die immer stärker spezialisierte Arbeitsteilung den Vorrang vor der Verdrängung, wie wir es deutlich am Austausch zwischen den industriellen Kernländern bemerken."<sup>1)</sup> Befürchtungen in dieser Hinsicht brauchen deshalb kaum gehegt zu werden.<sup>2)</sup>

#### c) Abschließende Bemerkung

Der in den "reichen" Ländern erforderliche strukturelle Anpassungsprozeß wird umfangreiche Veränderungen - wenn auch über einen längeren Zeitraum verteilt - hervorrufen. Die Anpassung wird aber vom Gesamtinteresse her gesehen für alle von Vorteil sein. "Freilich muß diese verhältnismäßig günstige Beurteilung", so schreibt Röpke, "richtig verstanden werden. Sie besagt natürlich nicht, daß die Industrialisierung ein schmerzloser Vorgang ist. Es ist sogar mit allem Nachdruck zu betonen, daß sie eine Umrangierung bedeutet, die bestimmte Industrien in den alten Industrieländern ... schwer

- 
- 1) Predöhl, Andreas, Die "Entwicklungsländer" in der Entwicklung der Weltwirtschaft, a.a.O., S. 3; siehe auch Hesse, Helmut, Die Industrialisierung der Entwicklungsländer in ihren Auswirkungen auf den internationalen Handel, a.a.O., S. 348 und S. 356 f.
  - 2) Auf die steigende internationale Arbeitsteilung weist auch der Sachverständigenrat hin, wenn er feststellt, es werden "rund zwei Drittel der importierten Investitionsgüter deshalb eingeführt, weil vergleichbare Produkte im Inland nicht hergestellt werden. Dies ist wohl auch einer der Gründe dafür, warum in nahezu allen hochindustrialisierten Ländern der Anteil der Investitionsgütereinfuhren an den Gesamteinfuhren in den letzten Jahren stark gestiegen ist". Drittes Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Bundesratsdrucksache 490/66.

und möglicherweise vernichtend treffen muß. Entscheidendes wird für jedes Land davon abhängen, mit welcher Tatkraft und Geschicklichkeit es durch Anpassung und Leistungssteigerung von hoffnungslos gewordenen Industriepositionen auf neue aussichtsvollere überzugehen weiß. Je stärker die Industrietradition eines Landes durch Qualität und Wendigkeit gekennzeichnet ist, um so schneller und mit um so geringeren Reibungen wird es in den Genuß der Kompensation kommen, die, wie gezeigt, die Industrialisierung von Neuländern bietet."<sup>1)</sup>

#### Erster Exkurs: Investitionsgüterexporte in "arme" Länder?

Der strukturelle Anpassungsprozeß in den "reichen" Ländern bedingt, wie wir gesehen haben, eine Verschiebung in der Struktur des Außenhandels dieser Staaten. Der Anteil des Investitionsgüterexports wird stark steigen.

Produktionsmittel auszuführen war am Ende des vergangenen und am Anfang dieses Jahrhunderts noch eine sehr umstrittene Frage. Obwohl heute kaum noch jemand Bedenken hätte, Produktionsmittel zu exportieren, sollen diese Gedanken doch wenigstens skizzenhaft erwähnt werden, denn es ist nicht ganz ausgeschlossen, daß sie in einem passenden Augenblick aus der Mottenkiste der Nationalökonomie wieder hervorgeholt werden.

---

<sup>1)</sup> Röpke, Wilhelm, Internationale Ordnung - Heute, a.a.O., S. 261.

a) Fertigwarenkonkurrenz auf den Inlands- und Exportmärkten

Der Export von Investitionsgütern ermögliche es den Rohstoffstaaten, eigene Produktionen zu errichten, und die Unternehmer der Industriestaaten verlören so die Absatzmärkte für ihre Waren.<sup>1)</sup>

Daß dieser Zusammenhang grundsätzlich besteht, wird niemand bestreiten. Nur bedeutet er keinen Nachteil oder gar etwa einen wirtschaftlichen Zusammenbruch der "reichen" Länder. Es wird lediglich die Arbeitsteilung auch international gefördert. So schrieb Dietzel, der "Export von Produktionsmitteln ist kein 'Totengräber', sondern Wecker besseren, höheren Lebens für die Rohstoffstaaten wie für die Industriestaaten. Ihre Interessen widerstreiten sich nicht, sondern sie stehen im Einklang." <sup>2)</sup>

b) Die Theorie der rückläufigen Bewegung

Diese Theorie stammt aus der langjährigen Debatte um den Agrar- und Industriestaat. Ihr liegt der Gedanke zugrunde, daß Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft der Agrar- und Rohstoffstaaten in die dort entstehenden Industrien abwandern. Die Produktion der Landwirtschaft dieser Länder geht deshalb zurück, und die Staaten, die bereits mit der Industrialisierung begonnen haben oder sie sogar noch weiter

---

1) Vergleiche hierzu unter anderen Wagner, Adolph, Agrar- und Industriestaat, 2. Auflage, Jena 1902, S. 156 ff.; Oldenberg, Karl, Über Deutschland als Industriestaat, Göttingen 1897, S. 20 ff.

2) Dietzel, Heinrich, Bedeutet Export von Produktionsmitteln volkswirtschaftlichen Selbstmord?, Berlin 1907, S. 65.

ausbauen wollen, könnten die Menschen in ihren Grenzen nicht mehr ernähren, da sich erstens die Importmöglichkeiten bei Nahrungsmitteln aus den neu industrialisierenden Ländern verringert haben und zweitens die eigene landwirtschaftliche Erzeugung aufgrund des gestiegenen Industrialisierungsgrades gesunken sei. <sup>1)</sup>

Aber nicht allein die Importnachfrage der Industrieländer nach landwirtschaftlichen Produkten könnte nicht mehr voll gedeckt werden, auch die Importmöglichkeiten bei Rohstoffen sanken, da sie in den mit der Industrialisierung beginnenden Agrar- und Rohstoffstaaten zum Teil selbst verarbeitet würden. <sup>2)</sup>

Die Folge davon sei, daß die Industriestaaten den begonnenen und teilweise abgeschlossenen Industrialisierungsprozeß wieder rückgängig machen müßten, was mit großen Kapitalverlusten und längerer Arbeitslosigkeit verbunden sei. Deshalb sollte der Handel mit diesen Ländern von Anfang an eingeschränkt werden. <sup>3)</sup>

Bei diesen Schlußfolgerungen wurde jedoch nicht erkannt, daß die aus der Landwirtschaft abwandernden Arbeitskräfte

---

<sup>1) 2) 3)</sup> Vergleiche hierzu Wagner, Adolph, Agrar- und Industriestaat, a.a.O., S. 153; Sombart, Werner, Die Wandlungen des Kapitalismus, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 175, München und Leipzig 1929, S. 27 ff.; Pohle, Ludwig, Deutschland am Scheideweg, Leipzig 1902, S. 155 ff.

zum Teil aus einer versteckten Arbeitslosigkeit stammten, und es wurden "zwei Entwicklungsreihen nicht vorausgesehen: die technischen Fortschritte, die Rationalisierung und Industrialisierung der Urproduktion und der Rückgang der Geburtenziffern in den alten ... Ländern." <sup>1)</sup> Auch die Entdeckung neuer Rohstoffe, vor allem in der Chemie, hatte großen Anteil an dem anderen Verlauf der prophezeiten Entwicklung in den Industriestaaten.

---

1) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 213.

### Zweiter Exkurs: Importbeschränkungen der "armen" Länder

Die Betrachtung der Anpassungsprozesse, die der Handel mit "armen" Ländern in den "reichen" Staaten auslösen wird, führte zu dem Ergebnis, daß der Verzicht auf die Produktion bestimmter Waren durch eine erhöhte Herstellung anderer Güter ausgeglichen werden wird. Für diesen Ausgleich ist es aber auch notwendig, daß die "armen" Länder ihre Importe erhöhen. Wenn in diesen Ländern jedoch eine restriktive Handelspolitik getrieben wird, erhebt sich die Frage, ob die "reichen" Länder mit ihnen auch einen einseitigen freien Handelsverkehr pflegen oder ob auch sie in diesem Falle den Handel beschränken sollten.

In den noch am Anfang ihrer wirtschaftlichen Entwicklung stehenden Ländern besteht sowohl ein sehr großer Bedarf an Investitionsgütern als auch an Konsumgütern. Investitionsgüter können fast ausschließlich aus den "reichen" Ländern importiert werden, da die eigene Wirtschaft noch nicht in der Lage ist, Maschinen und komplizierte Werkzeuge herzustellen, sei es, daß der Mangel an technischem Wissen, an Unternehmerpersönlichkeiten und an Fachkräften daran Schuld trägt, sei es, daß die industriellen Anlagen für die Produktion von Produktionsmitteln noch fehlen.<sup>1)</sup>

Ist die wirtschaftliche Expansionspolitik der "armen" Länder erfolgreich, dann wird auch das Volkseinkommen wachsen.

---

1) Vergleiche Hesse, Helmut, Strukturwandlungen im Welt-handel 1950 - 1960/61, a.a.O., S. 244, und erstes Kapitel, Abschnitt 3b dieser Arbeit, S. 52 ff.

Die Einkommenssteigerung erhöht aber auch die Nachfrage nach Konsumgütern in erheblichem Umfang, denn die Sparquote der privaten Haushalte ist in Entwicklungsländern - wie die Erfahrung bis heute gezeigt hat - fast Null. Das hat seinen Grund in einem auch durch die Kenntnis des bedeutend höheren Lebensstandards in den "reichen" Ländern mit ausgelösten Nachholbedarf, ähnlich dem in den europäischen Industriestaaten nach den zweiten Weltkrieg. Es werden deshalb nicht nur einfache Konsumgüter nachgefragt werden, die im eigenen Lande bereits erzeugt werden, sondern auch qualitativ hochwertige Waren, die aus eigener Kraft noch nicht hergestellt werden können und deshalb aus dem "reicheren" Ausland importiert werden müßten.<sup>1)</sup>

Die Finanzierung einer verhältnismäßig hohen Einfuhrnachfrage erfordert aber Devisen, die für den Import von Investitionsgütern benötigt werden, denn der devisenbringende Export reicht wohl in den seltensten Fällen aus, die ausländischen Zahlungsmittel für die Einfuhr sowohl von Produktionsmitteln als auch von Konsumgütern aufzubringen.<sup>2)</sup> Dem Dilemma kann auf verschiedenen Wegen begegnet werden. Die "armen" Länder können zu dem Mittel der Exportförderung greifen und gleichzeitig versuchen, langfristige Kredite im Auslande aufzunehmen. Beide Mittel werden weiter unten behandelt<sup>3)</sup>

---

1) Vergleiche Nurske, R., Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953, S. 62 ff.

2) Der Überhang der Nachfrage nach Devisen entsteht durch Wechselkurse, die die Landeswährung überbewerten. Eine Abwertung brächte den Ausgleich zwischen Devisenangebot und Devisennachfrage. Damit wäre aber eine Verteuerung der Investitionsgüter verbunden, so daß deshalb meist auf eine Korrektur des Wechselkurses verzichtet wird.

3) Siehe zweites Kapitel S. 68 f. und sechstes Kapitel, S. 162 ff.

und dort darauf hingewiesen, daß einer Verschuldung der "armen" Länder im Auslande auf Grund der oft labilen politischen Lage enge Grenzen gesetzt sind. Sie können aber auch die Devisenbewirtschaftung einführen und die Devisenzuteilung für Konsumgüter stark beschränken oder ganz streichen oder auf Einfuhrkontingente und hohe Zölle zurückgreifen.

Ob diese oder andere wirtschaftspolitische Maßnahmen ökonomisch sinnvoll sind, soll hier nicht erörtert werden. Von Interesse ist für die "reichen" Länder, ob die Beschränkungen der Einfuhren in den "armen" Ländern die oben geschilderten Ausgleichswirkungen durch höhere Exporte der "reichen" Länder abschwächen. Die restriktive Handelspolitik der "armen" Länder richtet sich fast ausschließlich gegen den Konsumgüterimport und eventuell auch gegen die Einfuhr bestimmter Investitionsgüter, die zur Herstellung von Luxusgütern benötigt werden.<sup>1)</sup> Die Einfuhr von Investitionsgütern wird dagegen generell kaum behindert werden - soweit die Devisen oder die Kredite ausreichen -<sup>2)</sup>, denn die Investitionsgüterimporte sind die Grundlage für die wirtschaftliche Entwicklung der "armen" Länder. Würde gegen alle wirtschaftliche Vernunft trotzdem der Import von Investitionsgütern in den "armen" Ländern beschränkt, dann müßten diese Produkte dort selbst hergestellt werden. Damit verbunden wäre aber zwangsläufig eine Einschränkung der Herstellung von Ausfuhrgütern,

1) Hesse, Helmut, Strukturwandlungen im Welthandel 1950 - 1960/61, a.a.O., S. 241.

2) Die Höhe der Importe wird durch den Umfang der devisenbringenden Exporte und den Kapitalimport bestimmt - Maddison, Angus, Growth and Fluctuation in the World Economy 1870 - 1960, in: Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, Nummer 61, 1962, S. 9.

denn die Kapazität des Produktionsapparates ist beschränkt, so daß zusätzliche Anforderungen durch ander-weitige Abstriche ausgeglichen werden müssen. In dem Maße, in dem die "armen" Länder die Investitionsgüterimporte beschränken, werden auch die Ausfuhren in die "reichen" Länder abnehmen, so daß dort der Anpassungsprozeß auf einem niedrigeren Niveau ablaufen wird.

Für die "reichen" Länder besteht deshalb auch dann kein Grund, den Handel mit "armen" Ländern zu beschränken, wenn diese Handelsschranken gegen Exporte aus "reichen" Staaten errichten, denn im Gegensatz zu Einfuhrbeschränkungen der "reichen" Länder, die das Exportvolumen der anderen Staaten schmälern, bedeuten Einfuhrbeschränkungen der "armen" Länder auf dieser Entwicklungsstufe in der Regel nur eine Verschiebung der Einfuhrnachfrage, einmal zwischen Konsumgütern und Investitionsgütern und zum anderen zwischen Einfuhren in der Gegenwart und in der Zukunft, das heißt, es handelt sich um eine zeitliche Verlagerung der Importe.<sup>1)</sup>

---

1) Myrdal, Gunnar, Internationale Wirtschaft, Berlin 1958, S. 363.

Zweites Kapitel - Führt Handel mit "armen" Ländern zu Arbeitslosigkeit?

Die große Arbeitslosigkeit Ende der zwanziger und Anfang der dreißiger Jahre dieses Jahrhunderts hat in den vergangenen Jahrzehnten das Postulat der Vollbeschäftigung geboren.<sup>1)</sup>

Jede wirtschaftspolitische Maßnahme wird heute an diesem Maßstab gemessen, wobei oft auf eine langfristige Analyse verzichtet und nur danach gefragt wird, ob kurzfristig Arbeitskräfte ihren Arbeitsplatz verlieren werden oder nicht. Welche Möglichkeiten für eine Wiederbeschäftigung bestehen, bleibt entweder unerörtert oder das Ergebnis wird sofort als unzumutbar abgelehnt. Niemand möchte mehr das "Opfer" wirtschaftlicher Veränderungen werden, ohne die der allseits erwünschte ökonomische Fortschritt aber nicht möglich ist. "Manche vertreten sogar die Ansicht," so schreibt Fisher, "daß in einem Konflikt zwischen den beiden Zielen, nämlich zwischen Sicherheit und materiellem Fortschritt, letzterer geopfert oder zum mindesten zurückgestellt werden müsse, bis erst einmal ein vernünftiger Grad von Sicherheit gewährleistet ist."<sup>2)</sup>

Ein derartiger Konflikt besteht jedoch in Wirklichkeit nur sehr selten. Daß er aber immer wieder beschworen wird, beruht auf dem "weitverbreiteten Unvermögen, die in der modernen Gesellschaft zwangsläufige Wechselwirkung zwischen Sicherheit und materiellem Fortschritt zu begreifen."<sup>3)</sup>

---

1) Rittershausen, Heinrich, Internationale Handels- und Waisenpolitik, Frankfurt 1955, S. 411 f.

2) 3) Fisher, Allan G. B., Fortschritt und soziale Sicherheit, Bern 1947, S. 39.

Sicherheit beziehungsweise Vollbeschäftigung kann sinnvollerweise niemals bedeuten, daß jeder Verlust von Arbeitsplätzen ausgeschlossen wird; darunter kann vielmehr nur verstanden werden, daß für verlorene Arbeitsplätze an anderer Stelle neue entstehen müssen.

Im ersten Kapitel haben wir gesehen, daß Handelsbeziehungen mit "armen" Ländern wesentliche Veränderungen in der Produktionsstruktur der "reichen" Länder hervorrufen. Diese Veränderungen können nicht ohne Einfluß auf die Beschäftigung bleiben. Durch die Stilllegung von Betrieben oder Betriebsteilen gehen Arbeitsplätze verloren. Ist damit aber eine Gefahr für die Beschäftigungslage verbunden? Bedeuten diese Veränderungen Arbeitslosigkeit? Wenn man den jeweils Bedrohten Glauben schenken will, ist das die unausweichliche Folge. Es gibt für sie deshalb nur eine Möglichkeit, dem Arbeitslosenschicksal zu entgehen, nämlich den Schutz der gefährdeten Unternehmen zur Erhaltung der Arbeitsplätze.<sup>1)</sup>

1. Kann durch Einfuhrbeschränkungen Arbeitslosigkeit verhindert werden?

Es ist nicht zu bestreiten, daß Arbeitslosigkeit oder erwartete Arbeitslosigkeit in einem einzelnen oder einigen wenigen Wirtschaftszweigen durch die Einführung von Handelsbeschränkungen behoben oder schon von vornherein verhindert werden kann.<sup>2)</sup> Ist damit aber für die ganze Volkswirtschaft

---

1) von Schoenebeck, Friedrich List und die Lehre von den Zollwirkungen, Schmollers Jahrbuch 1927 I, S. 425 ff.

2) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 190.

etwas gewonnen?

Zur Beantwortung dieser Frage unterscheidet man zweckmäßigerweise zwischen einer Einfuhrpolitik, die das Einfuhrvolumen zur Vermeidung von Arbeitsplatzverlusten auf der gerade bestehenden Höhe einfrieren läßt, und einer Politik, die das Einfuhrvolumen verkleinert.

Da eine Verminderung der Einfuhren die einschneidendere Maßnahme darstellt, soll dieser Fall zuerst behandelt werden.

a) Einfuhrbeschränkungen zur Verminderung des bestehenden Importvolumens

Durch den Rückgang ihrer Exporte fließen den "armen" Ländern weniger Devisen zu. Sie werden deshalb gezwungen sein, auch ihre Importe einzuschränken, was in erster Linie die Investitionsgüterindustrien in den "reichen" Ländern trifft, die nun ihrerseits die Produktion einschränken und Arbeitskräfte entlassen müssen.

Nicht allein der Devisenmangel wird die Einfuhr der "armen" Länder verringern. Eine Verringerung ihrer Exporte ruft bei ihnen einen negativen Multiplikatorprozeß hervor, der zu seiner Senkung des Volkseinkommens führt. Die Einkommensminderung bleibt nicht auf diese Länder beschränkt; sie wird weitergegeben. Bestimmte Teile des ausfallenden Volkseinkommens wurden bisher für Importe aus den "reichen" Ländern ausgegeben. Diese Nachfrage fehlt jetzt und verringert deren Exporte, wodurch sich auch dort ein negativer Multiplikatorprozeß entwickelt.

Dagegen kann nun eingewandt werden, daß die Verminderung der Einfuhr von Waren aus "armen" Ländern die Nachfrage in den "reichen" Ländern auf einheimische Produkte umlenkt und gleichzeitig die Investitionsgüternachfrage der einheimischen Industrie auf Grund dessen steigt. Der oben geschilderte negative Multiplikatorprozeß wird dadurch von einem positiven Multiplikatorprozeß überlagert. Einem Verlust an Arbeitsplätzen steht ein Gewinn an Arbeitsplätzen gegenüber. Eine quantitativ exakte Aussage über diese Vorgänge ist nicht möglich. Da aber der Schutz durch die Einfuhrbeschränkungen relativ arbeitsintensiven Branchen in den "reichen" Ländern gilt, kann der beabsichtigte Erfolg im Hinblick auf die Beschäftigung erreicht werden. Dieser Erfolg wäre aber nur ein Scheinerfolg, denn er würde mit einem - auf den Ausgangspunkt bezogen - niedrigeren Real-einkommen bezahlt, was um so unbefriedigender wäre, als es sich nur, wie weiter unten gezeigt wird, um einen vorübergehenden Verlust von Arbeitsplätzen gehandelt hätte.

Um einen Rückgang der Ausfuhr der "reichen" Länder zu vermeiden, wird auch der Vorschlag gemacht, man müsse den "armen" Ländern nur ausreichend Kredite zur Finanzierung ihrer Einfuhr zur Verfügung stellen.<sup>1)</sup> Mit einer Kreditierung der Exporte kann jedoch nicht viel erreicht werden, denn ein größerer Kapitalexport ohne Ende in größerem Umfange übersteigt die Kräfte jeder Volkswirtschaft. Soll aber, um

---

1) Beveridge, W.H., Zölle - Lehrbuch des internationalen Handels, Wien 1932, S. 45.

dies zu vermeiden, nach einer bestimmten Zeit die Kapitalhilfe getilgt werden, so besteht dazu nur die Möglichkeit, wenn die "armen" Länder dann in der Lage sind, sich in ausreichendem Umfang fremde Zahlungsmittel zu beschaffen. Dies wiederum kann ihnen nur gelingen, wenn die "reichen" Länder ihnen ihre Märkte öffnen. Die Kreditierung des Exports könnte deshalb nur während einer Umstellungsperiode<sup>1)</sup> in den "reichen" Ländern eine Hilfe sein.

b) Einfuhrbeschränkungen zu Fixierung des bestehenden Importvolumens

Die Fixierung eines bestehenden Importvolumens wird am sichersten durch Mengeneinfuhrkontingente erreicht. Es wird deshalb die Annahme gemacht, daß die "reichen" Länder dieses Mittel verwenden.

Die wirtschaftlich unterentwickelten Länder werden bei der Industrialisierung solche Produktionen zu errichten suchen, bei denen sie auch auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig sind, das heißt, es werden sich dort einige Wirtschaftszweige entwickeln, die einen bedeutenden Teil ihrer Waren exportieren, damit die nicht im Lande selbst hergestellten Güter importiert werden können. Wird nun in den "armen" Ländern die industrielle Produktionsstruktur im Laufe der Zeit immer mehr auf den Export abgestellt, so besteht zwischen der Höhe der Investitionsgütereinfuhr der "armen" Länder aus den "reichen" Ländern und deren Einfuhr an Exportwaren aus wirtschaftlich unterentwickelten Staaten ein besonderer Zusammenhang.

---

1) Hierzu erstes Kapitel, S. 38 ff.

Führen nämlich die Einfuhrbeschränkungen der "reichen" Länder, die das Einfuhrvolumen auf dem bestehenden Niveau festhalten, dazu, daß der Verbrauch<sup>1)</sup> an in "armen" Ländern hergestellten Gütern nur noch mit abnehmender Zuwachsrate steigt, so werden die Nettoinvestitionen in den "armen" Ländern zurückgehen.<sup>2)</sup> Da aber die Investitionen fast ausschließlich durch die Einfuhr von Produktionsmitteln aus den "reichen" Ländern bestritten werden, sinken deren Exporte, und es entwickelt sich dort ein negativer Multiplikatorprozeß, der zu einer Minderung des Einkommens und zu einem Beschäftigungsrückgang führt.

Die Feststellung der Einkommensminderung und des Beschäftigungsrückgangs läßt jedoch das Wachstum der Wirtschaft außer acht, das nicht nur von den Investitionsgüterexporten abhängt. In einer wachsenden Wirtschaft wird der ausgelöste negative Multiplikatorprozeß von anderen positiven wirtschaftlichen Entwicklungsprozessen überlagert, so daß der Beschäftigungsrückgang wahrscheinlich ausgeglichen wird. Die Einkommensminderung dagegen macht sich auf jeden Fall als eine verminderte Einkommenssteigerung bemerkbar.

Als Ergebnis kann festgehalten werden, daß in beiden Fällen (Abschnitt a) und b)) durch die Einfuhrbeschränkungen Arbeitsplatzverluste vermieden werden, daß damit aber zumindest eine geringere Einkommenssteigerung verbunden ist. Deshalb sollte

- 1) Unter dem Begriff Verbrauch ist hier sowohl der Inlandsverbrauch als auch der Export zu verstehen.
- 2) Es handelt sich um die Wirkung des Akzelerationsprinzips. Näheres hierzu bei Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, III. Teil, 6. verbesserte und erweiterte Auflage, Tübingen 1961, S. 217 ff.

die staatliche Wirtschaftspolitik auf derartige Maßnahmen verzichten, denn es werden - wie im folgenden gezeigt wird - genügend Arbeitsplätze vorhanden sein.

## 2. Kein schlagartiger Verlust der Arbeitsplätze

Um zu zeigen, daß unbehinderte Handelsbeziehungen mit "armen" Ländern in "reichen" Ländern keine nennenswerten Einbußen an Arbeitsmöglichkeiten auszulösen vermögen, muß man sich einmal den zeitlichen Ablauf eines Umstellungsprozesses vor Augen führen, wobei ganz davon abgesehen werden soll, daß die strukturelle Anpassung oft durch staatliche Unterstützung erleichtert wird.<sup>1)</sup>

Das Sinken der Preise für die Waren eines Wirtschaftszweiges hat keineswegs zur Folge, daß eine Reihe von Unternehmen oder vielleicht sogar alle von heute auf morgen ihre Tore schließen. Die Unternehmen, deren gesamte Durchschnittskosten vom Preise noch gedeckt werden, produzieren ohnehin weiter. Die anderen Anbieter, deren gesamte Durchschnittskosten vom Preise nicht mehr gedeckt werden, scheiden aber ebenfalls nicht sofort aus dem Produktionsprozeß aus. Solange der Preis für ihre Produkte mehr als die variablen Durchschnittskosten hereinbringt, werden sie bemüht sein, wenigstens einen Teil ihres investierten Kapitals zurückzuhalten, indem sie weiter produzieren und nur auf Reinvestitionen verzichten. Da die Anlagen in den einzelnen Unternehmen nicht alle zum gleichen Zeitpunkt angeschafft

---

1) Siehe hierzu viertes Kapitel, S. 131 ff.

wurden, in ihrer Konstruktion auch in der gleichen Branche noch Unterschiede und damit andere Abnutzungszeiten aufweisen, wird jedes Unternehmen einen anderen Zeitpunkt erreichen, an dem seine Anlagen so weit abgenutzt sind, daß bei einem Verzicht auf Ersatz die Produktion eingestellt werden muß. Infolgedessen werden aber auch gleichzeitig die Arbeitskräfte nur allmählich entlassen.<sup>1)</sup>

### 3. Kurzfristige Ausgleichstendenzen an den Arbeitsmärkten

Die Frage ist, ob die freiwerdenden Arbeitskräfte Aussicht haben, in naher Zeit wieder einen Arbeitsplatz zu finden. Der Erhöhung der Einfuhren aus "armen" Ländern steht, wie oben bereits ausführlich geschildert, sowohl kurzfristig als auch langfristig ein steigender Export an produzierten Produktionsmitteln gegenüber.<sup>2)</sup> Das verlangt eine erhöhte Produktion und größere Kapazitäten der einheimischen Investitionsgüterindustrien. Die dazu benötigten Arbeitskräfte stehen aus den vom Import aus "armen" Ländern betroffenen Wirtschaftszweigen zur Verfügung.

Ob freilich die Entlassenen selbst bei ausreichender Nachfrage nach Arbeitskräften unterzubringen sind, hängt zum Teil von ihrer beruflichen Ausbildung ab. Es gibt Berufe, die in allen Wirtschaftszweigen beschäftigt werden können, ohne daß spezielle Kenntnisse der jeweiligen Branche vorausgesetzt werden müssen. Arbeitskräfte dieser Art werden auch

---

1) Rüstow, Alexander, Schutzzoll oder Freihandel?, Frankfurt am Main 1925, S. 90 f.

2) Siehe erstes Kapitel, S. 51 ff.

kurzfristig leicht unterzubringen sein. Bei Arbeitskräften mit Berufen dagegen, die nur in den von der Umstellung betroffenen Branchen verwendet werden können, entstehen für eine kurzfristige Wiederbeschäftigung Schwierigkeiten, denn sie müssen sich erst durch Umlernen auf die neuen Anforderungen einstellen. In einer Wirtschaft mit guter Beschäftigungslage werden die expandierenden Unternehmen meist die erforderliche kurze Ausbildung selbst vornehmen, das heißt sie werden auch Arbeitskräfte einstellen, die erst nach einer bestimmten Zeit des Um- beziehungsweise Anlernens voll einsatzfähig sind. Trotzdem besteht die Möglichkeit, daß die veränderten Anforderungen an die Ausbildung die kurzfristigen Ausgleichstendenzen beeinträchtigen.

Gegen einen kurzfristigen Ausgleich am Arbeitsmarkt kann allerdings noch der Einwand erhoben werden, daß sich die Anfangsveränderungen in der Einfuhr und Ausfuhr die Waage halten können, ein erhoffter Ausgleich am Arbeitsmarkt sich nicht gleichzeitig zu erfüllen braucht, denn die einheimischen Wirtschaftszweige, deren Export in die "armen" Länder steigt, produzieren kapitalintensiver und fragen daher weniger Arbeitskräfte nach, als in den von der Umstellung betroffenen Branchen freigesetzt werden.

Bei dieser Argumentation wird jedoch nicht berücksichtigt, daß eine Zunahme des Exports der "armen" Länder nicht ohne Einfluß auf die Investitionsneigung der Unternehmer in diesen Staaten bleiben wird. Die Chance eines größeren Absatzes

erhöht auch die Investitionsbereitschaft. Die größere Investitionsbereitschaft läßt die Nachfrage und somit den Import an Produktionsmitteln steigen, ohne daß gleichzeitig der Export an den für die "armen" Länder typischen Waren sofort in demselben Umfange zuzunehmen braucht, da eine bestimmte Zeit vergeht, bis die neu errichteten Anlagen mit der Produktion beginnen können. Dieser Importüberschuß muß jedoch finanziert werden. Daß sich die erhöhte Investitionsbereitschaft auch in höheren Importen niederschlagen kann, setzt staatliche und private Kredite aus den Industrieländern voraus, das heißt der Güterexport muß von einem Kapitalexport begleitet sein.<sup>1)</sup>

Durch diesen zusätzlichen Impuls steigt die Nachfrage der relativ kapitalintensiv arbeitenden Wirtschaftszweige der "reichen" Länder nach Arbeitskräften in der Investitionsgüterindustrie, ohne daß dem gleichzeitig schon Arbeiterentlassungen in den von Importen aus "armen" Ländern betroffenen Branchen gegenüberstehen. Dieser Zeitgewinn hat eine nicht geringe Bedeutung für die Beschäftigungslage in den "reichen" Ländern. Mit der Errichtung neuer Produktionsanlagen in den wirtschaftlich unterentwickelten Staaten werden gleichzeitig Arbeitsplätze geschaffen, die den dort

---

1) Hierin liegt kein Widerspruch zu der vorangegangenen Feststellung auf S. 68 f., daß die Gewährung von Krediten an die "armen" Länder das Beschäftigungsproblem nicht lösen kann. Die ablehnende Haltung gegenüber Krediten galt an dieser Stelle nur dem Gedanken, daß sie ein Mittel seien, den Abbau der Handelsschranken gegenüber "armen" Ländern zu vermeiden. Hier jedoch wird die Kreditgewährung für den Fall des Abbaus der Handelsschranken diskutiert.

lebenden Menschen ein wesentlich höheres Einkommen bringen, als sie es jemals zuvor bezogen haben. Der Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung schafft so einen stetig ansteigenden Lebensstandard in den "armen" Ländern. Die Erfahrung hat gezeigt, daß bei wachsenden Einkommen nicht nur der Konsum von im eigenen Lande hergestellten Gütern steigt, sondern auch die Ausgaben für Konsumgüter, die aus dem Auslande importiert werden. Wie groß dieser Teil an den gesamten Konsumausgaben ist, hängt davon ab, welche Konsumgüter im eigenen Lande produziert werden beziehungsweise produziert werden können und inwieweit die einheimischen Produzenten fähig sind, die Nachfrage der Konsumenten sowohl preislich als auch qualitativ zufriedenzustellen. Da die Importneigung in den "armen" Ländern besonders hoch ist,<sup>1)</sup> fördert ein steigender Lebensstandard in diesen Staaten den Export der "reichen" Länder, was besonders den höherwertige Konsumgüter produzierenden Branchen zugute kommen dürfte. Die Belebung der Produktion in den "reichen" Ländern schafft neue Arbeitsplätze und so einen weiteren Ausgleich für die Entlassungen in den vom Handel mit "armen" Ländern betroffenen Wirtschaftszweigen.

Doch soll auch die durch die billigen Importe ausgelöste Preissenkung auf den Märkten der "reichen" Länder nicht unbeachtet bleiben, denn von ihr können ebenfalls Beschäfti-

---

1) Vergleiche: Europa und der Handel mit den Entwicklungsländern, Auszüge aus einer Untersuchung der UN-Wirtschaftskommission für Europa, in: Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Heft 3, S. 11.

gungsimpulse ausgehen. Man kann annehmen, daß die Nachfrage in den "reichen" Ländern nach Waren aus den "armen" Ländern meist unelastisch auf Preisveränderungen reagiert, denn oft wird es sich um Produkte handeln, die zur Befriedigung nur noch wenig ausdehnbarer Bedürfnisse verwendet werden. Bei einer Preissenkung für diese Güter werden also Einkommensteile frei, die bisher für die zollgeschützten Waren ausgegeben wurden. Das erlaubt zusätzliche Ausgaben für Produkte aus anderen Wirtschaftszweigen der "reichen" Länder, deren Produktion angeregt und deren Nachfrage nach Arbeitskräften deshalb steigen wird.

#### 4. Langfristige Ausgleichstendenzen an den Arbeitsmärkten

Die wirtschaftliche Entwicklung der "armen" Länder steht erst an ihrem Anfang. Im Laufe der Zeit nimmt die Zahl der Länder zu, die eine eigene Industrie aufbauen beziehungsweise erweitern. Darüber hinaus wird die fortschreitende wirtschaftliche Entwicklung in diesen Staaten das technische Wissen fördern und die Qualität der Arbeitskräfte einschließlich des Unternehmertums verbessern, so daß in der Zukunft diese Länder in Produktionsbereiche eindringen können, die an alle am Wirtschaftsprozeß Beteiligten im Vergleich zur Ausgangslage höhere Anforderungen stellen. Die internationale Arbeitsteilung wird auf diese Weise größer und löst einen langsam fortschreitenden, langfristigen Anpassungsprozeß aus, der aber in den "reichen" Ländern - abgesehen von den kurzfristigen Ausgleichstendenzen - aus zwei Gründen nicht zu einem Beschäftigungsrückgang zu führen braucht.

a) Stetiges Wachstum der Wirtschaft in den "reichen" Ländern

In den Jahren nach dem zweiten Weltkrieg konnte in allen Industrieländern ein stetiges wirtschaftliches Wachstum verzeichnet werden.<sup>1)</sup> Wenn die politische Lage sich nicht wesentlich verschlechtert, kann auch in den kommenden Jahrzehnten mit einem weiteren Wachstum der Wirtschaft gerechnet werden, denn einmal ist die Sparquote in den Industrieländern hoch<sup>2)</sup> und zum anderen verfügt die Wirtschaftspolitik über ein umfassendes Instrumentarium zur Bekämpfung beziehungsweise Vermeidung wirtschaftlicher Rückschläge.

Ein wachsendes Sozialprodukt setzt jedoch voraus, daß die dazu notwendigen Produktionsfaktoren zur Verfügung stehen, das heißt, es müssen neben anderen Produktionsfaktoren

- 
- 1) So stieg zum Beispiel in der Bundesrepublik das Netto-sozialprodukt zu Faktorkosten in den Jahren 1950 bis 1967 von 75 Mrd. DM auf 362 Mrd. DM. Auch wenn man berücksichtigt, daß in den Jahren kurz nach dem zweiten Weltkrieg erhebliche Wachstumsreserven zur Verfügung standen, zeigt ein Blick auf die Entwicklung in den Jahren 1960 bis 1965 eine Steigerung von 230 Mrd. DM auf 342 Mrd. DM. Vergleicht man die Entwicklung gegenüber dem Vorjahr in v.H., so ergibt sich für die Zeit von 1961 bis 1966 folgendes Bild: 1961 = + 9,5; 1962 = + 8,1; 1963 = + 6,3; 1964 = + 9,5; 1965 = + 9,1; 1966 = + 5,5. (Jahresgutachten 1968 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Bundesratsdrucksache 636/68 vom 3. Dezember 1968, S. 122, und Hauptergebnisse der Arbeits- und Sozialstatistik 1967, herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, S. 73.)
  - 2) So betrug zum Beispiel in der Bundesrepublik die Sparquote (in v.H. des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte) 1960 = 8,3; 1961 und 1962 = 8,5; 1963 = 9,6; 1964 = 11,1; 1965 = 12,2; 1966 = 11,3; 1967 = 11,0. (Sozialbericht 1968, Bundestagsdrucksache V/3256, vom 12. September 1968, S. 13.)

Arbeitskräfte vorhanden sein, um die steigende Nachfrage nach Arbeit aus den expandierenden Zweigen der Wirtschaft zu befriedigen. Diese zusätzliche Nachfrage trägt zur Kompensation der sinkenden Nachfrage nach Arbeitskräften aus den relativ arbeitsintensiven Wirtschaftsbereichen, die von den Importen aus "armen" Ländern betroffen werden, bei. Wie hoch dieser Kompensationsbeitrag sein wird, kann im voraus auch nicht annähernd geschätzt werden. Fest steht nur, daß das Wirtschaftswachstum dem Ausgleich förderlich ist.

Interessant ist, daß der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung noch einen Schritt weitergeht und das Ausscheiden von Betrieben aus dem Wirtschaftsprozess zu einer Voraussetzung eines stetigen Wirtschaftswachstums macht, wenn er sagt, "wichtig ist die Bereitschaft zum Strukturwandel für die Stetigkeit des Wachstums deshalb, weil Anpassungsverzögerungen in Betrieben, Branchen und Regionen, die von der Entwicklung benachteiligt sind, in der vollbeschäftigten Wirtschaft den Spielraum einengen, den die Wachstumsindustrien benötigen".<sup>1)</sup> Freiwerdende Arbeitskräfte aus arbeitsintensiven Wirtschaftsbereichen würden diesen Spielraum erweitern und unter bestimmten Bedingungen (ausreichendes Kapital) einen Wachstumsimpuls geben.

---

1) Zweites Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, a.a.O., S. 118, Ziff. 214.

b) Steigende Bedeutung des Dienstleistungsgewerbes  
(Tertiäre Wirtschaftsbereiche)

Ein anderer Vorgang, der während des wirtschaftlichen Wachstumsprozesses beobachtet werden kann, ist für unsere Untersuchung von großer Bedeutung. Es handelt sich um wachstumsbedingte Wandlungen der Beschäftigungsstruktur eines Landes. Dazu hat Fourastié im Jahre 1954 eine bemerkenswerte These aufgestellt,<sup>1)</sup> mit der sich Kneschaurek ausführlich auseinandergesetzt hat.<sup>2)</sup> Die Beschäftigungsstruktur jedes Landes verändere sich im Verlauf des wirtschaftlichen Wachstums folgendermaßen (Abbildung 2):

1. In der Land- und Forstwirtschaft, dem sogenannten primären Wirtschaftsbereich, werde der Anteil der Beschäftigten von siebzig bis achtzig Prozent vor Beginn der Industrialisierung bis auf etwa zehn Prozent der Gesamtzahl der Beschäftigten sinken.
2. In der Industrie, dem sogenannten sekundären Wirtschaftsbereich, werde der Anteil der Beschäftigten bis auf einen Höchststand von fünfundvierzig bis fünfundsechzig Prozent der Gesamtzahl der Beschäftigten steigen und danach bis auf zehn Prozent wieder sinken.
3. In den Wirtschaftszweigen der privaten und öffentlichen Dienstleistungen, dem sogenannten tertiären Wirtschaftsbereich, werde der Anteil der Beschäftigten von etwa zehn Prozent vor Beginn der Industrialisierung auf ungefähr<sup>3)</sup> achtzig Prozent der Gesamtzahl der Beschäftigten steigen.

---

1) Fourastié, Jean, La Productivité, Paris 1954.

2) 3) Kneschaurek, Francesco, Wachstumsbedingte Wandlungen der Beschäftigungsstruktur im industriellen Produktionssektor, in: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 30/II, Berlin 1964, S. 721 f.

Wie verhält sich nun die Wirklichkeit zu dieser Annahme Fourastiés? Empirische Untersuchungen der Beschäftigungsstruktur in den Vereinigten Staaten, Frankreich, der Schweiz und Deutschland zeigen, daß die bisherige Entwicklung der Beschäftigungsstruktur in diesen wirtschaftlich am weitesten fortgeschrittenen Ländern die behauptete Tendenz in allen Punkten zu bestätigen scheint (Abbildung 3).<sup>1)</sup>

---

1) Kneschaurek, Francesco, a.a.O., S. 722 f.

Abbildung 2

Abb. 1. Die Entwicklung der Beschäftigungsstruktur im Verlauf des wirtschaftlichen Wachstums, nach Fourastié  
(Anteile der Erwerbstätigen in den einzelnen Wirtschaftssektoren, in % aller Erwerbstätigen)

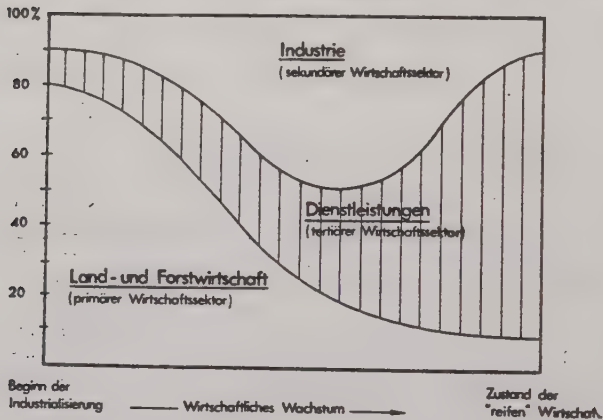
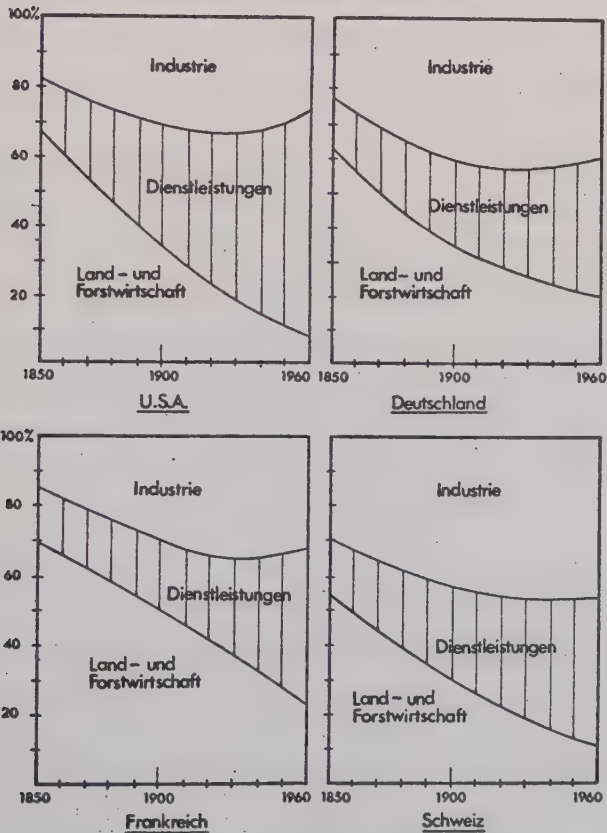


Abbildung 3

Abb. 2. Die Entwicklung der Beschäftigungsstruktur in den USA, Deutschland, Frankreich und der Schweiz, 1850—1960  
(Anteile der Erwerbstätigen in den einzelnen Wirtschaftssektoren, in % aller Erwerbstätigen — Trendmäßige Entwicklung, ohne Berücksichtigung kurzfristiger Schwankungen)



Die Gründe für diese Entwicklung liegen einmal in der Veränderung der Nachfrage der Konsumenten bei wachsendem Wohlstand und zum anderen in der Tatsache, daß die Arbeitsproduktivität nicht in allen Wirtschaftsbereichen gleich stark gesteigert werden kann.

Die wirtschaftliche Entwicklung und die damit verbundenen steigenden Einkommen versetzen die Menschen der "reichen" Länder in die Lage, ihren Konsum laufend zu erhöhen. Der Verbrauch an Nahrungsmitteln erreicht dabei sehr bald eine Sättigungsgrenze - der tägliche Kalorienverbrauch pro Person liegt in den Vereinigten Staaten von Amerika seit 1900 konstant bei ungefähr 3300<sup>1)</sup> -, und auch bei Industrieprodukten wird eine Grenze erreicht werden, von der ab der Verbrauch mit wachsendem Einkommen nur noch relativ langsam zunimmt. Somit wird sich die Konsumnachfrage in steigendem Maße dem Dienstleistungsbereich zuwenden. "Der Mensch merkt sehr schnell, daß die Zeit nicht dehnbar ist, und beginnt mit ihr hauszuhalten. Deshalb zieht er bei der Einteilung seiner Ausgaben eine Dienstleistung einem nicht unmittelbar nützlichen materiellen Gut vor, weil die Dienstleistung ihm Zeit spart. ... Mit dem durchschnittlichen Reichtum des Menschen steigt auch sein Bedarf an Dienstleistungen, weil er nach einem Kompromiß zwischen den ihm angebotenen Freuden aller Art und der ihm zur Verfügung stehenden Zeit sucht. Sekundärer Verbrauch erfordert Zeit, tertiärer Verbrauch spart Zeit."<sup>2)</sup> Außer für zeitsparende Dienstleistungen (vom Stand-

---

1) Fourastié, Jean, Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln 1954, S. 274.

2) Fourastié, Jean, Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, a.a.O., S. 275.

punkt des Verbrauchers) werden die Ausgaben im privaten Bereich für Bildung und Erziehung für Ferienreisen und anderes steigen. Gleichzeitig erhöht sich in einer wachsenden Wirtschaft auch die Nachfrage der Unternehmen nach Dienstleistungen, die zur Abwicklung ihres Geschäftsverkehrs notwendig sind, aber von ihnen selbst nicht erbracht werden können, womit eine Ausweitung der Bereiche Banken und Versicherungen, Handel und Verkehr und freie Berufe verbunden ist. Was für den privaten Teil der Wirtschaft gilt, gilt ebenso für den öffentlichen, besonders für Wissenschaft und Forschung, Gesundheitswesen, Verkehr und Nachrichtenwesen.

In den tertiären Wirtschaftsbereichen liegt die Arbeitsproduktivität heute wesentlich unter der der Industrie und wird auch in Zukunft nur viel langsamer gesteigert werden können. Das liegt in der Natur der Dinge. Dienstleistungen lassen sich nur begrenzt mechanisieren, und auch dem Einsatz von technischen Hilfsmitteln sind enge Grenzen gesetzt. Bei gleicher Verteilung einer Einkommenserhöhung auf industrielle Produkte und Dienstleistungen wird deshalb die Nachfrage nach Arbeitskräften aus diesem Wirtschaftsbereich (Dienstleistungen) vergleichsweise wesentlich höher sein. Diese Diskrepanz wird mit fortschreitender wirtschaftlicher Entwicklung noch größer werden. "Die Menschheit wird also - und dies ist außerordentlich wichtig - noch in vierzig oder fünfzig Jahren, auch ohne neuen Krieg, bei weiterer Zunahme des technischen Fortschritts und selbst in den reichsten Ländern geradezu nach tertiären Diensten hungern. Sie wird einen steigenden tertiären Bedarf für den individuellen

Verbrauch und vor allem für die Aufrechterhaltung der zivilisatorischen Einrichtungen haben."<sup>1)</sup>

Bei den von Fourastié angegebenen Werten handelt es sich um unbeweisbare Prognosen. "So sehr man sich aber über die von Fourastié angegebene Endzahl von 10 v.H. streiten mag, so wenig wird man die Richtigkeit der dargestellten Entwicklung in ihren Grundzügen bezweifeln können."<sup>2)</sup>

Bestätigt wird die Tendenz durch die folgende Tabelle:<sup>3)</sup>

Tabelle 3

Erwerbstätige nach zusammengefaßten Wirtschaftsbereichen  
(Bundesrepublik)

| Wirtschaftsbereich           | Anteil in v.H. |      | 1960 | 1964 |
|------------------------------|----------------|------|------|------|
|                              | 1950           | 1955 |      |      |
| Land- und Forstwirtschaft a) | 24,8           | 18,6 | 13,8 | 11,4 |
| Produzierendes Gewerbe b)    | 42,6           | 46,7 | 47,7 | 48,3 |
| Handel und Verk              | 16,-           | 18,5 | 17,2 | 17,6 |
| Übrige Bereiche              | 16,6           | 16,2 | 21,3 | 22,7 |
| Alle Bereiche                | 100            | 100  | 100  | 100  |

a) einschließlich Tierhaltung und Fischerei

b) Industrie, Handwerk, Sonstiges produzierendes Gewerbe

c) Kreditinstitute und Versicherungsgewerbe, Wohnungsvermietung, Dienstleistungsunternehmen und Freie Berufe, Gebietskörperschaften und Sozialversicherung sowie Häusliche Dienste und Private Organisationen ohne Erwerbscharakter

---

1) Fourastié, Jean, Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, a.a.O., S. 278.

2) Kneschaurek, Francesco, a.a.O., S. 728.

3) Zweites Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, a.a.O., S. 120, Ziff. 218.

Faßt man die Bereiche Handel und Verkehr und Übrige Bereiche zusammen - was dem Dienstleistungsbegriff in unserem Sinne entspricht - so hat sich allein von 1950 bis 1964 der Anteil dieser Wirtschaftsbereiche an der Zahl der Erwerbstätigen von 32,6 % auf 40,3 % in der Bundesrepublik erhöht.

Für unsere Frage, ob aufgrund intensiver Handelsbeziehungen mit "armen" Ländern in den "reichen" Ländern Arbeitslosigkeit entstehen wird, ergibt sich folgendes Fazit: Vorausgesetzt daß das Einkommen wächst, wird die Nachfrage nach Dienstleistungen in den "reichen" Ländern stark steigen und damit auch die Nachfrage nach Arbeitskräften, denn Dienstleistungen sind nicht importierbar. Die hier benötigten Arbeitskräfte können zum Teil aus den von den "reichen" Ländern aufgegebenen relativ arbeitsintensiven Wirtschaftszweigen rekrutiert werden. Die Gefahr langfristiger Arbeitslosigkeit besteht somit kaum noch.

##### 5. Arbeitslosigkeit und geographische Ballung der Wirtschaftszweige

Nicht berücksichtigt wurde bis jetzt der Umstand, daß es Wirtschaftszweige gibt, in denen der Großteil der Unternehmen nur in einem oder in einigen wenigen Teilen eines Landes anzutreffen ist. In diesen Landesteilen können im Verhältnis zur Größe des Gebietes so viele Menschen ihre Arbeitsplätze verlieren, daß trotz aller oben geschilderten Ausgleichstendenzen größere Schwierigkeiten entstehen. Wie diese Misere überwunden wird, hängt entscheidend davon ab,

ob die betroffenen Branchen in diesen Landesteilen eine dominierende Rolle spielen oder ob noch andere Industrien in größerem Umfange dort anzutreffen sind.

Sind noch in ausreichendem Maße andere Wirtschaftszweige vertreten, dann ist damit zu rechnen, daß die freigewordenen Arbeitskräfte in kurzer Zeit wieder einen neuen Arbeitsplatz finden. Mit dieser Annahme kann besonders deshalb gerechnet werden, weil der Anpassungsprozeß aus den genannten Gründen<sup>1)</sup> längere Zeit beansprucht. Ein Beispiel, das jedoch nicht den Handel mit "armen" Ländern betrifft, soll diese Zusammenhänge beleuchten. Die Eisenerzgruben des Siegerlandes kämpfen seit Jahrzehnten schwer um ihre Existenz und erhalten deshalb staatliche Hilfen. Die wohl wesentlichste Unterstützung in Form der Ausnahmetarife der Bahn fiel 1958 einem Verbot der Hohen Behörde und dem daran anschließenden Urteil des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften (1960) zum Opfer. Eine starke Verbilligung des ausländischen Erzes tat den Rest. Trotzdem hat das Zechensterben im Siegerland keinen Notstand verursacht.<sup>2)</sup> Obwohl der charakteristische Wirtschaftszweig dieses Landesteiles langsam verschwindet, konnten die Arbeitskräfte in anderen Unternehmen unterkommen. Allerdings hatten sich die Landesregierungen von Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Hessen seit Jahren um die Ansiedlung von Industriebetrieben bemüht. Auf diese Frage wird später noch eingegangen.

---

1) Siehe S. 71 f. dieses Kapitels.

2) Throm, Wilhelm, Das Siegerland ist kein Notstandsgebiet, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 179, vom 6. August 1963.

Besonders große Schwierigkeiten dürften entstehen, wenn die betroffene Branche in einem Gebiet demoniert und die meisten dieser Unternehmen nach einer Öffnung der Inlandsmärkte für Produkte aus "armen" Ländern nicht mehr lebensfähig sind. Stößt die Umleitung von Arbeitskräften in andere Produktionszweige schon deshalb auf Hemmungen, weil die entlassenen Arbeiter sehr oft einen neuen Beruf erlernen müssen, so werden diese Schwierigkeiten noch vergrößert, wenn eine verhältnismäßig große Zahl berufsfremder Arbeitskräfte untergebracht werden muß, die zum Erlernen eines neuen Berufs nicht bereit sind. Die Umsiedlung der entlassenen Arbeiter und Angestellten wäre eine Möglichkeit zur Lösung der Frage. Ob sie gelingt, ist fraglich. Erfahrungen, die in England zwischen den beiden Weltkriegen gemacht wurden, waren nicht sehr ermutigend.<sup>1)</sup> Deshalb sollte die natürliche Anziehungskraft, die ein Arbeitskräfte-reservoir bildet, nicht unberücksichtigt bleiben. Ein gutes Bild für die Anziehungskraft solcher Landesteile gibt ein Beispiel aus England. Die Baumwollindustrie in der Grafschaft Lancashire hatte seit Jahrzehnten wirtschaftlich schwer zu kämpfen und war einem schnellen Schrumpfungsprozeß unterworfen.<sup>2)</sup> Obwohl das Kerngebiet der Baumwollindustrie nicht etwa der Gegenstand besonderer staatlicher Maßnahmen zur Ansiedlung neuer Industriebetriebe gewesen ist, hat sich dort im Laufe des Schrumpfungsprozesses eine

---

1) Fisher, Allan G.B., Fortschritt und soziale Sicherheit, a.a.O., S. 102.

2) Vergleiche Kahmann, Hannedore, und Papke, Renate, Langfristige Strukturwandlungen und Anpassungsprozesse der britischen Baumwollindustrie unter dem Einfluß der Industrialisierung in Indien und anderen asiatischen Ländern, Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Köln und Opladen 1960, S. 33 ff.

Vielfalt von industriellen Betrieben angesiedelt. Die in den Baumwollbetrieben entlassenen Arbeitskräfte und die neu ins Berufsleben eintretenden jungen Leute konnten überraschend glatt unterkommen, meist sogar zu höheren Löhnen als früher. Es sind sogar Menschen zurückgekehrt, die Lancashire bereits verlassen hatten.<sup>1)</sup>

Dieses Bild kann natürlich nicht überallhin übertragen werden. Es können schwerwiegende Standortnachteile für andere Branchen vorliegen (große Marktdferne, keine ausreichende Energieversorgung), so daß das Arbeitskräfte-reservoir eine geringe Anziehungskraft ausübt und deshalb mit einer länger anhaltenden Arbeitslosigkeit gerechnet werden muß. Besonders dann, wenn die betreffende Bevölkerung durch Eigentum an Grund und Boden nur schwer zu einem Arbeitsplatz- und Wohnortwechsel zu bewegen ist, werden größere Schwierigkeiten entstehen.

Überall, wo die Produktionsstruktur noch relativ einseitig ist, muß mit besonderen Schwierigkeiten bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze für die entlassenen Arbeitskräfte gerechnet werden, die ohne Hilfen des Staates oft schwer zu bewältigen sind.<sup>2)</sup> Im Vordergrund der Hilfsmaßnahmen hätte vermutlich eine Verbesserung der sogenannten Infrastruktur zu stehen, wobei diese Maßnahmen bereits auf die Branchen

---

1) Lancashire mit neuem industriellen Gesicht, in: Blick durch die Wirtschaft, Nummer 182, vom 9. August 1963.

2) Näheres hierzu im vierten Kapitel, S. 136 f.

zugeschnitten sein müßten, für die die Standortnachteile am ehesten durch Infrastrukturverbesserungen behoben werden können. Da alle diese Maßnahmen fast ausnahmslos mit Investitionen verbunden sind, die erst nach längerer Zeit abgeschlossen sind, wird es besonders darauf ankommen, die Stellen frühzeitig zu erkennen, an denen geholfen werden muß.

Daß der Umfang der erforderlichen staatlichen Maßnahmen mit der Zeit immer kleiner wird, dafür sorgt allerdings bereits die wirtschaftliche Entwicklung der "reichen" Länder. Gebiete, in denen Unternehmen nur eines Wirtschaftszweiges zu finden sind oder in denen eine bestimmte Branche eine dominierende Rolle spielt, werden immer weniger.

Drittes Kapitel - Der Einfluß des Handels mit "armen"  
Ländern auf die Einkommensverteilung und  
den Lebensstandard in den "reichen"  
Ländern

Ein beliebtes Argument für Schutzzölle war seit jeher die Behauptung, der hohe Lebensstandard der inländischen Arbeiter könne nur durch Schutz vor der Auslandskonkurrenz aufrecht erhalten werden. Vor allem in den Vereinigten Staaten und in Australien fand dieses Argument viel Anklang.<sup>1)</sup>

Da der Handel mit "armen" Ländern das niedrige Lohnniveau in den Mittelpunkt der Diskussion rücken läßt, muß auch die Frage des Einflusses dieser Handelsbeziehungen auf den Lebensstandard der "reichen" Länder erörtert werden.

1. Der Begriff des Lebensstandards und seine Messung

Für den Begriff des Lebensstandards gibt es keine eindeutige Definition. Den Lebensstandard mit den in einem Volk vorherrschenden Lebensansprüchen zu definieren, wie es von den Vereinten Nationen versucht wurde, ist keine Lösung. Dieser Weg wurde auch sehr bald aufgegeben, und die Vereinten Nationen begnügten sich mit der Aufzählung gewisser Kriterien, die ihres Erachtens den Lebensstandard eines Volkes bestimmen können. Folgende Kriterien werden dabei zusammengefaßt:

1. Die Lebenserwartung bei der Geburt
2. Die Kindersterblichkeit
3. Die je Kopf der Bevölkerung verfügbaren Nahrungsmittel, ausgedrückt in Kalorien

---

1) Vergleiche zum Beispiel Lloyd, Lewis E., Tariffs: The Case for Protection, New York 1955, S. 27 ff. und Copland

4. Die Quote der Kinder im Alter zwischen fünf und vierzehn Jahren, die eine Schule besuchen
5. Die Quote der Männer und Frauen eines bestimmten Lebensalters, die lesen und schreiben können
6. Der Anteil der arbeitsfähigen Bevölkerung, der arbeitslos ist
7. Die (prozentuale) Verteilung der arbeitsfähigen Bevölkerung auf die verschiedenen Sektoren der Volkswirtschaft
8. Der Anteil des Privatverbrauchs am Volkseinkommen <sup>1)</sup>

Die Erfahrung zeigt, daß diese Kriterien sehr stark von der Größe des Sozialprodukts pro Kopf der Bevölkerung abhängig sind, so daß man das Durchschnitts- oder Pro-Kopf-Einkommen als Indikator für den Lebensstandard heranziehen kann. <sup>2)</sup>

Es handelt sich hier aber lediglich um einen statistischen Wert, dessen Aussagekraft wesentlich von der Verteilung des Sozialprodukts abhängt. Für die Höhe des Lebensstandards eines Volkes ist es ein Unterschied, ob die Einkommen verhältnismäßig gleich verteilt sind oder ob eine kleine Gruppe mit sehr großen Einkommen einer großen Gruppe mit niedrigen Einkommen gegenübersteht. <sup>3)</sup> Eine besonders ungleiche Einkommensverteilung kann deshalb von einem relativ

---

D.B., Zolltarif und Arbeitsmarkt in Australien, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Band 37, S. 193 ff.

- 1) International Definition and Measurement of Standards and Levels of Living, Vereinte Nationen, 1954, zitiert nach Zimmerman, Louis Jacques, Arme und reiche Länder, a.a.O., S. 35.
- 2) Zimmerman, Louis Jacques, a.a.O., S. 35.
- 3) Siehe hierzu Neumark, Fritz, Wandlungen in den Auffassungen vom Volkswohlstand, Frankfurt am Main 1961, S. 39 ff. und S. 51.

niedrigen Lebensstandard begleitet sein, obwohl das Durchschnittseinkommen einen relativ viel höheren Lebensstandard erwarten ließe. Daher ist es auch für unsere Untersuchung wichtig, den Einfluß des Handels mit "armen" Ländern nicht nur auf die Größe des Sozialprodukts, sondern auch auf die Einkommensverteilung zu beachten.

## 2. Der Einfluß auf das Lohnniveau in einzelnen Wirtschaftszweigen

In Wirtschaftszweigen, die durch die Einfuhr aus "armen" Ländern betroffen werden, läßt die Absatzmöglichkeit und damit auch die Nachfrage nach Arbeitskräften nach. Wie wirkt sich dieser Rückgang auf das Lohnniveau der Branche aus?

Allgemein betrachtet sinkt bei einer Minderung der Nachfrage und gleichbleibendem Angebot der Preis. Demnach muß auch der Nominallohn sinken. Bei der Betrachtung eines einzelnen Wirtschaftszweiges kann jedoch nicht ohne weiteres von einem gleichbleibenden Angebot ausgegangen werden. Es kommt vielmehr darauf an, ob das Angebot an Arbeit in der betreffenden Branche eingeschränkt werden kann und ob und wieviele Arbeiter in anderen Produktionsbereichen einen neuen Arbeitsplatz finden können. Je geringer diese Aussichten sind, sei es auf Grund fehlender Arbeitsplätze oder weil vorwiegend geschlossene Arbeitsgruppen<sup>1)</sup> anzutreffen sind, desto stärker wird

---

1) "In der Lehre von den 'nicht konkurrierenden' oder kurz 'geschlossenen' Arbeitsgruppen setzt sich die klassische Theorie mit der Tatsache auseinander, daß es verschiedene Arten von Arbeit gibt. Geschlossene Arbeitsgruppen sind Gruppen von Arbeitern, die voneinander abgeschlossen sind; innerhalb der Gruppe besteht freie Konkurrenz und daher ein einheitlicher Lohnsatz; ein Übergang von einer Gruppe in die andere ist jedoch aus irgendeinem Grunde nicht möglich." Haberler, Gottfried, Der Internationale Handel, a.a.O., S. 142. - Dieser theoretische Gedankengang stammt von John Elliot Cairnes, der in seinem Buch Some Leading Principles of Political Economy newly expounded (London 1874) nachwies, daß die der klassischen Theorie zugrunde

der Lohn in der Branche sinken. Sind diese Widerstände nur kurzfristiger Natur, werden sich die Löhne nach einiger Zeit wieder erholen. Auf welcher Höhe sich das neue Lohnniveau der Branche einpenselt, kann generell nicht gesagt werden; das hängt von den quantitativen Veränderungen auf beiden Marktseiten ab.

Ist das Angebot an Arbeitskräften in irgendeiner Form organisiert, was heute fast ausschließlich der Fall ist, kann durch eine entsprechende Verhandlungstaktik das Sinken des Lohnes ganz oder zumindest unter eine bestimmte Grenze verhindert werden. Da den Unternehmen so die Möglichkeit genommen wird, die Wirkungen der Preissenkung für ihre Produkte durch eine Kostensenkung teilweise aufzufangen, wird eine größere Anzahl an Betrieben aus dem Produktionsprozeß ausscheiden müssen, als es bei einer Lohnsenkung der Fall gewesen wäre, mit der Folge, daß vergleichsweise auch mehr Arbeitskräfte entlassen werden. Dem höheren Lohn steht so eine größere Zahl Arbeitsloser gegenüber. Obwohl eine gewisse Friktionsarbeitslosigkeit bei der Umstellung nicht zu vermeiden ist, kann durch ein Festhalten an zu hohen Löhnen - zu hoch für den betrachteten Wirtschaftszweig - der Anpassungsprozeß auf der Seite des Produktionsfaktors Arbeit erschwert werden. Wird der Übergang der Arbeiter aus irgendwelchen Gründen in andere Produktionsbereiche kurzfristig nicht möglich, so ist eine Lohnsenkung immer noch das kleinere Übel, denn ohne sie vergrößert sich die Zahl der Arbeitskräfte, die allein auf die Unterstützung durch die Arbeitslosenversicherung angewiesen sind.

---

liegende Annahme der freien Beweglichkeit von Arbeit und Kapital für den Produktionsfaktor Arbeit nicht der Wirklichkeit entspricht. (Vergleiche hierzu Stavenhagen, Gerhard, Geschichte der Wirtschaftstheorie, 3. Auflage, Göttingen 1964, S. 95.)

Die staatliche Wirtschaftspolitik hätte die Möglichkeit, zugunsten der betreffenden Branche und ihrer Arbeitskräfte einzuschreiten, denn durch Handelsbeschränkungen kann der Absatzrückgang bestimmter Wirtschaftszweige, wenn er durch Importe ausgelöst wird, verhindert werden. Die Branche muß dann ihre Produktionskapazität nicht vermindern, es brauchen keine Arbeitskräfte entlassen zu werden, und die Entlohnung kann auf dem bestehenden Niveau gehalten werden. <sup>1)</sup> Ist damit aber etwas gewonnen?

Die Produktionsfaktoren bleiben in weniger günstigen Verwendungen als es ohne die Einfuhrbeschränkungen der Fall gewesen wäre, und das reale Sozialprodukt ist kleiner. Unmittelbar läßt sich das an den höheren Preisen der auch weiterhin in den "reichen" Ländern hergestellten Waren erkennen, wodurch alle Käufer dieser Produkte benachteiligt werden, das heißt die Arbeiter aller anderen Branchen müssen auf eine Reallohnsteigerung verzichten. <sup>2)</sup> Für die Arbeitskräfte des betroffenen Wirtschaftszweiges ergibt sich jedoch per Saldo ein Vorteil, da der Verzicht auf eine Reallohnsteigerung alle Arbeitskräfte

---

1) Siehe hierzu Beveridge, W.H., Zölle-Lehrbuch des internationalen Handels, a.a.O., S. 40, und Samuelson, M.C., The Australian Case for Protection Re-examined, in: Quarterly Journal of Economics, Band 53, 1939, S. 149.

2) Vergleiche Ohlin, Bertil, International and Interregional Trade, Cambridge/Mass. 1933, S. 306. - Beachtet werden muß in diesem Falle jedoch auch die Möglichkeit, daß sich die terms of trade verbessern können, wenn die "armen" Länder auf Gegenmaßnahmen verzichten, weil nur eine kleine Gruppe von Produkten betroffen wird und deren Ausfuhr sich auf viele "arme" Länder verteilt. Dadurch wäre eine Steigerung des Inlandsozialprodukts erreichbar. Sobald aber andere Branchen ihren Schutz durchsetzen, werden Gegenmaßnahmen mit allen bereits in der dritten Vorbemerkung (S. 12 ff.)

betrifft, während bei einem Verzicht auf Einfuhrhindernisse die Nominallohnsenkung nur zu Lasten der Arbeiter der geschützten Branche geht. Importbeschränkungen für Produkte aus "armen" Ländern sind mit solchen Überlegungen jedoch nicht zu rechtfertigen, denn hier würde nur das Gesamtinteresse dem Gruppeninteresse geopfert.<sup>1)</sup> Außerdem wäre bei einer derart motivierten Handelspolitik (Schutz des Branchenlohnlevels) seitens der Protektionisten zu bedenken, daß sehr viele Branchen sich ihrer Argumente bedienen werden. Je mehr Handelsschranken jedoch errichtet werden, desto größer wird der Verzicht auf eine Reallohnsteigerung infolge Preissenkungen, denn die Anzahl der im Vergleich zu den Importgütern teureren Inlandgüter wächst und zehrt die Vorteile der Arbeitskräfte in den geschützten Branchen immer mehr auf.<sup>2)</sup> Je nach der Bedeutung der geschützten Produkte für die Lebenshaltung der Menschen in den "reichen" Ländern wird früher oder später ein Punkt erreicht, wo die materiellen Vorteile, die der freie Güteraustausch bringt, trotz der Anpassungsschwierigkeiten auch für die einzelne Gruppe größer sind als der Gruppenvorteil bei Zollschutz.

---

geschilderten Folgen nicht ausbleiben. Man sollte deshalb eine Verbesserung der terms of trade weder allgemein noch in speziellen Einzelfällen als Motiv für Handelsbeschränkungen heranziehen.

- 1) Heuss, Ernst, Zölle und Reallöhne, in: Probleme der schweizerischen Zollltarif-Revision, Veröffentlichungen des Schweizerischen Instituts für Außenwirtschaft und Marktforschung an der Handelshochschule St. Gallen, Zürich und St. Gallen 1951, S. 47.
- 2) Kruse, Alfred, Außenwirtschaft, a.a.O., S. 314.

### 3. Wie verändern sich die Preise der Produktionsfaktoren in der gesamten Volkswirtschaft?

Zur Erklärung komparativer Kostenunterschiede, die unter anderen als auslösender Faktor für internationale Handelsbeziehungen gelten, wird die unterschiedliche Ausstattung der Länder mit Produktionsfaktoren herangezogen. Dabei kommt es nicht auf die Quantitäten sondern auf die Proportionen der zur Verfügung stehenden Faktoren an.

Die Bedeutung der Faktorproportionen für den internationalen Handel wurde vor allem von Ohlin, <sup>1)</sup> aufbauend auf Heckscher, <sup>2)</sup> herausgearbeitet. Ohlin kommt für ein "Zwei Länder - Zwei Faktoren - Zwei Güter"-Modell zu dem Ergebnis, daß bei unterschiedlicher Faktorausstattung (Faktorproportionen) der beiden Länder sich jedes Land auf die Produktion des Gutes spezialisiert, zu dessen Herstellung der in diesem Lande relativ reichlich vorhandene Produktionsfaktor besonders stark eingesetzt wird. Von beiden Ländern wird dann das Gut exportiert, das vorwiegend mit dem relativ reichlich vorhandenen Produktionsfaktor hergestellt wird, dagegen das

---

1) Ohlin, Bertil, Die Beziehung zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Band 2, 1930/31, wiederabgedruckt in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 31 ff., und International and Interregional Trade, a.a.O.

2) Heckscher, Eli F., The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income, übersetzt aus Ekonomisk Tidskrift, 1919, wiederabgedruckt in: Readings in the Theory of International Trade, Philadelphia und Toronto 1949, S. 272 ff.

Gut importiert, bei dessen Erzeugung vornehmlich der seltene Faktor verwendet wird. Diese Spezialisierung hat eine Tendenz zum Ausgleich der Faktorpreise, jedoch keine völlige Angleichung, <sup>1)</sup> zwischen den handeltreibenden Ländern zur Folge mit dem Ergebnis, daß in dem Lande, in dem der Produktionsfaktor Arbeit relativ knapp ist, durch Außenhandelsbeziehungen, die aufgenommen oder ausgebaut werden, der Anteil des Lohnes am Volkseinkommen sinkt. <sup>2)</sup>

a) Darstellung und Kritik des Stolper-Samuelson Theorems und seiner Weiterführung

Aufbauend auf den Arbeiten von Heckscher und Ohlin (Heckscher-Ohlin Theorem) haben Samuelson und Stolper die Frage behandelt, ob ein Produktionsfaktor durch den internationalen Handel nicht nur relativ sondern auch absolut benachteiligt werden kann. <sup>3)</sup> Sie behandeln nicht ausdrücklich die Frage des Handels mit "armen" Ländern, aber ihre Modellprämissen sind - unter Berücksichtigung des hohen Abstraktionsgrades - dafür zutreffend.

Das von Samuelson und Stolper entwickelte Modell beruht auf folgenden Prämissen:

- a) Es gibt zwei Länder (Inland und Ausland).

- 
- 1) Ohlin, Bertil, International and Interregional Trade, a.a.O., S. 39 f.
  - 2) Auf die theoretische Ableitung dieser Feststellung soll an dieser Stelle verzichtet werden, da die folgenden Abhandlungen dies nachholen.
  - 3) Stolper, Wolfgang F., und Samuelson, Paul A., Protection and Real Wages, Review of Economic Studies, Band 9, 1941, wiederabgedruckt in: Readings in the Theory of International Trade, a.a.O., S. 333 ff.

- b) Es gibt zwei Güter, Weizen und Uhren.
- c) Es gibt zwei Produktionsfaktoren, Arbeit und Kapital, mit denen beide Länder unterschiedlich ausgestattet sind.
- d) Das betrachtete Land (Inland) ist relativ gut mit Kapital ausgestattet (dann ist auf Grund des Theorems von Heckscher und Ohlin die Exportproduktion kapitalintensiv und die Importindustrie arbeitsintensiv).
- e) Das Verhältnis von Arbeit zu Kapital ist in der Weizenproduktion kleiner als in der Uhrenproduktion, das heißt die Weizenproduktion ist vergleichsweise kapitalintensiver, sie ist die Exportproduktion, die Uhrenindustrie dagegen die Importindustrie (für das Inland).
- f) Die Produktionsfunktionen in beiden Ländern sind gleich und homogen vom ersten Grade.
- g) Auf den Faktor- und Warenmärkten herrscht vollständige Konkurrenz.
- h) Es besteht Vollbeschäftigung aller Produktionsfaktoren.

Erhebt das Inland einen Zoll auf die Uhrenimporte, dann wird sich das inländische Tauschverhältnis zwischen Weizen und Uhren zugunsten der Uhren ändern, das heißt der Preis der Uhren steigt. Die Produzenten werden auf Grund der gestiegenen Uhrenpreise die Uhrenproduktion ausdehnen und den Weizenanbau einschränken. In der Weizenproduktion werden dadurch Produktionsfaktoren frei, die bei der steigenden Herstellung von Uhren wieder verwendet werden können. Da aber das Verhältnis von Arbeit zu Kapital bei der Erzeugung von Weizen kleiner ist als bei der Erzeugung von Uhren, wird im Bereich des Weizenanbaus mehr Kapital und weniger Arbeit freigesetzt

als in der gestiegenen Uhrenproduktion bei den gegebenen Faktorpreisen Aufnahme finden kann. Auf den Märkten der Produktionsfaktoren entstehen so Diskrepanzen - Nachfrageüberschüsse auf dem Arbeitsmarkt und Angebotsüberschüsse auf dem Kapitalmarkt -, die zu einer relativen Erhöhung des Lohnsatzes im Vergleich zum Zins führen. "Dies bedeutet aber, daß auch die Lohnquote am Volkseinkommen gewachsen ist. Weill nämlich das Einkommen eines Faktors dem Produkt aus Faktorpreis und Einsatzmenge entspricht, impliziert die Änderung der relativen Faktorpreise auch eine andere Verteilung des Gesamteinkommens, vorausgesetzt natürlich, daß Vollbeschäftigung gewahrt bleibt, die Einsatzmengen vor und nach dem Zoll mithin die gleichen sind." <sup>1)</sup>

Die Veränderung der relativen Faktorpreise löst bei den Unternehmen nun einen Substitutionsprozeß aus. Für sie wird es vorteilhaft, bei der Herstellung ihrer Produkte Arbeit durch Kapital zu ersetzen. Auf Grund dessen wird sowohl beim Weizenanbau als auch in der Uhrenindustrie das Verhältnis zwischen Arbeit und Kapital in der Produktion kleiner. Da angenommen wurde, daß die Produktionsfunktionen homogen vom ersten Grade sind, hängt die Höhe des Grenzprodukts eines Produktionsfaktors allein von dem Einsatzverhältnis der Faktoren ab und nicht von der Menge der hergestellten Erzeugnisse, das heißt je größer zum Beispiel die mit dem Faktor A kombinierte Menge des Faktors B ist, desto größer ist auch

---

1) Rose, Klaus, Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 391.

das Grenzprodukt des Faktors A. <sup>1)</sup> Für die vorliegende Analyse bedeutet das, daß durch die Substitution des Faktors Arbeit durch den Faktor Kapital das Grenzprodukt der Arbeit gestiegen, das Grenzprodukt des Kapitals gesunken ist. Da der Lohn dem Grenzprodukt der Arbeit und der Zins dem Grenzprodukt des Kapitals entspricht, ist der Lohn gegenüber dem Zins nicht nur relativ, sondern auch absolut gestiegen.

Samuelson und Stolper haben neben der verbalen auch zur geometrischen Ableitung gegriffen. <sup>2)</sup> Sie benutzen dazu ein Kastendiagramm (Abbildung 4), auf dessen Ordinaten und Abszissen die Mengen der beiden Produktionsfaktoren abgetragen sind, die zur Produktion von Weizen und Uhren im Inland vorhanden sind. Die im Kastendiagramm liegenden Isoquanten <sup>3)</sup> geben die Faktorkombinationen an, mit denen eine jeweils gleiche Menge an Weizen beziehungsweise Uhren erzeugt werden kann. Die Punkte, in denen eine Weizen- eine Uhrenisoquante tangiert, sind die Orte optimaler Produktionsfaktorenkombination, denn nur dort sind die Grenzprodukte der Faktoren in beiden Verwendungen gleich.

Für die Beweisführung wird davon ausgegangen, daß der Punkt N die wirtschaftliche Lage des Inlandes bei Freihandel, der Punkt M die wirtschaftliche Lage nach Einführung des Zolles

---

1) Vergleiche hierzu Krelle, Wilhelm, Verteilungstheorie, a.a.O., S. 42 und 49 f.

2) Stolper, Wolfgang F., und Samuelson, Paul A., Protection and Real Wages, a.a.O., S. 349 f.

3) Über den Begriff der Isoquante siehe Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, a.a.O., S. 166 ff.

auf Uhren kennzeichnet. Ein Vergleich zwischen beiden Punkten ergibt folgendes Bild:

Durch die Punkte N und M können Linien ( $p_1$  und  $p_2$ ) gezogen werden, die jeweils die sich berührenden Isoquanten tangieren. Diese Tangenten geben Auskunft über das Verhältnis der Grenzprodukte zwischen Arbeit und Kapital und charakterisieren damit gleichzeitig das Preisverhältnis der Produktionsfaktoren. Ein Vergleich der Linien  $p_1$  und  $p_2$  zeigt, daß die Steigung von  $p_2$  in M größer ist als die von  $p_1$  in N, das heißt, daß in M eine größere Menge Kapital gegen Arbeit getauscht wird als in N, daß also in M der Lohn relativ höher liegt als der Zins.

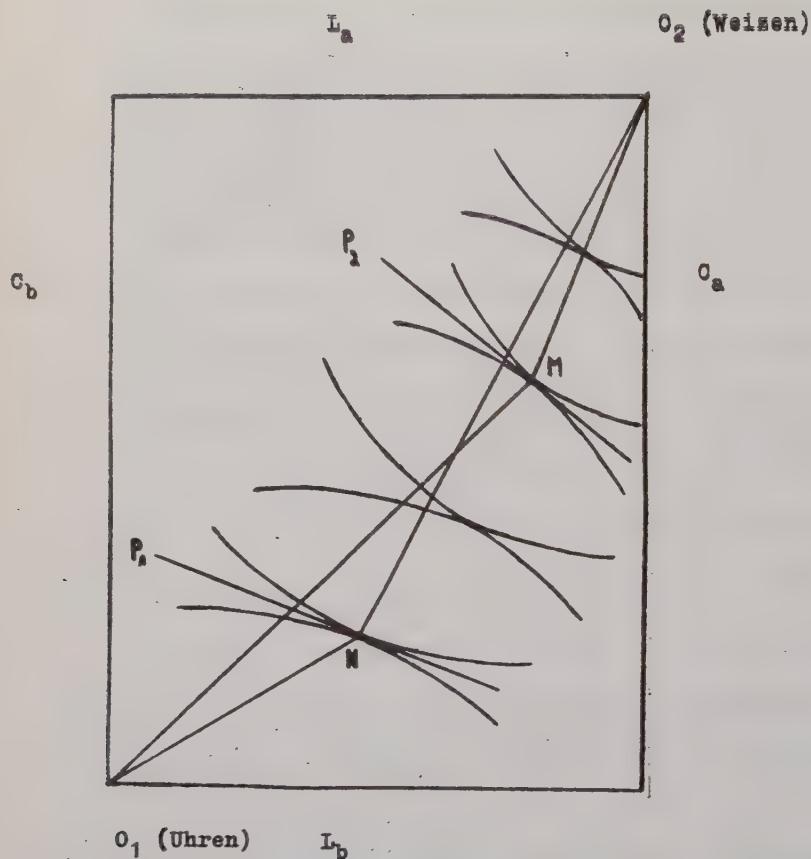


Abbildung 4

- $L_a$  = Menge des Produktionsfaktors Arbeit, die beim Weizenanbau eingesetzt wird
- $L_b$  = Menge des Produktionsfaktors Arbeit, die in der Uhrenindustrie eingesetzt wird
- $O_a$  = Menge des Produktionsfaktors Kapital, die beim Weizenanbau eingesetzt wird
- $O_b$  = Menge des Produktionsfaktors Kapital, die in der Uhrenindustrie eingesetzt wird
- $N$  = Gleichgewichtspunkt bei Freihandel
- $M$  = Gleichgewichtspunkt bei Erhebung eines Einfuhrzolls auf Uhren

Für die Bestimmung der absoluten Preisdifferenzen muß die Zusammensetzung der Faktorkombinationen herangezogen werden. Das Mengenverhältnis zwischen Arbeit und Kapital kann graphisch durch die Verbindung der Punkte  $O_1$  und  $O_2$  mit den Punkten N und M dargestellt werden, wobei der tg des Steigungswinkels dieser Strecken das Verhältnis zwischen Arbeits- und Kapitaleinsatz mißt. Da der Steigungswinkel der Strecke  $O_1M$  größer ist als der Steigungswinkel der Strecke  $O_1N$ , muß auch das Verhältnis von Kapital zu Arbeit in M größer sein als in N. Das gleiche ergibt sich bei einem Vergleich zwischen  $O_2M$  und  $O_2N$ . Da das Verhältnis der Faktormengen das Grenzprodukt der Faktoren bestimmt, muß in M das Grenzprodukt der Arbeit größer sein als in N, so daß auch in M der Lohn gegenüber in N absolut höher sein muß.

Die Einführung eines Zolles auf das relativ arbeitsintensiv hergestellte Erzeugnis Uhren begünstigt also den relativ knappen Produktionsfaktor Arbeit sowohl relativ als auch absolut, das heißt, daß das Lohn Einkommen absolut gemessen höher ist als vor der Zollerhebung, obwohl das Volkseinkommen gegenüber der Lage bei Freihandel kleiner geworden ist.<sup>1)</sup>

Samuelson und Stolper betrachten in ihrem Modell die Entwicklung nach der Einführung eines Zolles. Geht man in ihrem Modell nicht von der Freihandelsituation (N) sondern von der "Zollsituation" (M) aus, dann erhält man das Ergebnis für den Abbau der Handelsbeschränkungen. Für unsere Betrachtung der Handelsbeziehungen zwischen "armen" und

---

1) Vergleiche hierzu Rose, Klaus, Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 392.

"reichen" Ländern folgt dann aus der Analyse von Samuelson und Stolper, daß bei einem Abbau der Handelsschranken in den "reichen" Ländern dort die Löhne sowohl relativ als auch absolut sinken werden, denn in den "reichen" Ländern ist der Produktionsfaktor Arbeit der seltenere Faktor, so daß die aus dem Modell für das Inland abgeleitete Entwicklung auf die "reichen" Länder zutrifft.

Samuelson hat diese Untersuchung noch weitergeführt, mit dem Ergebnis, daß es bei absolutem Freihandel zu einem völligen Ausgleich der Faktorenpreise kommen muß, das heißt die Preise für einen beliebigen Produktionsfaktor sind in beiden Ländern gleich.<sup>1)</sup> "Ist das internationale Güterpreisverhältnis gleich, dann dürfen wir - solange beide Güter produziert werden und die Preise sich nach den Grenzkosten richten - rückschließen auf ein einheitliches Faktorpreisverhältnis, auf einheitliche Faktorproportionen und auch auf einen einheitlichen absoluten Lohnsatz und einheitliche absolute Renten." <sup>2)</sup>

Der weiteren Behandlung der Frage, ob und wie der Handel mit "armen" Ländern die Einkommensverteilung in den "reichen"

---

1) Samuelson, Paul A., International Trade and the Equalisation of Factor Prices, in: The Economic Journal, Band 58, 1948, übersetzt in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 69 ff. und International Factor-Price Equalisation Once Again, in: The Economic Journal, Band 59, 1949, übersetzt in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, a.a.O., S. 91 ff. - Auf die Darstellung einer geometrischen oder mathematischen Ableitung soll hier verzichtet werden, da sie der bereits oben geschilderten Ableitung weitgehend entspricht und für uns keine zusätzlichen Fragen aufwirft.

2) Samuelson, Paul A., International Factor-Price Equalisation Once Again, a.a.O., S. 97.

Ländern beeinflusst, soll das Stolper-Samuelson Theorem und nicht das Faktorpreisausgleichstheorem zugrunde liegen, denn für die Einkommensverteilung ist es in erster Linie von Bedeutung, ob der Reallohn absolut sinkt oder nicht, weniger ob es darüber hinaus auch noch zu einer vollen Angleichung mit dem Lohnniveau des Auslandes kommt. Diese Frage kann schon deshalb für wirtschaftspolitische Überlegungen als untergeordnet angesehen werden, da in der Realität niemals die restriktiven Annahmen des Modells alle erfüllt sind und deshalb ein voller Ausgleich unmöglich ist. So ist ein voller Ausgleich zum Beispiel schon nicht mehr möglich, wenn Transportkosten in das Modell aufgenommen werden.<sup>1)</sup> Man kann daher bestenfalls eine Annäherung der Faktorenpreise erwarten,<sup>2)</sup> was der Aussage des Stolper-Samuelson Theorems entspricht. Da darüber hinaus aber große Teile der Kritik an diesem Theorem auch das Faktorpreisausgleichstheorem treffen, wird dieses bei einer kritischen Würdigung nicht übergangen.

Bevor auf die mögliche Erweiterung des Stolper-Samuelson Theorems eingegangen wird, sollen noch einige wichtige Ergänzungen und Schlußfolgerungen geschildert werden, die in der Diskussion um dieses Theorem vorgebracht wurden.

Metzler hat darauf hingewiesen, daß die Erhöhung der Real-löhne durch einen Zoll davon abhängt, wie sich die terms of

---

1) Samuelson, Paul A., International Factor-Price Equalisation Once Again, a.a.O., S. 103.

2) Rose, Klaus, Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 249.

trade entwickeln.<sup>1)</sup> Verändern sie sich auf Grund einer bestimmten Zollerhöhung stark zugunsten des Inlandes (Weltmarktpreis für Uhren sinkt), dann wird der Inlandpreis der Uhren nur wenig steigen, und es besteht nur geringer Anlaß zu einer Erweiterung der Uhrenproduktion, weshalb auch die Reallöhne nur wenig steigen. Verbessern sich die terms of trade dagegen wenig, steigt der Inlandpreis für Uhren also stark, dann wird auch die Uhrenproduktion wesentlich erhöht und damit auch die Reallöhne.<sup>2)</sup> Wie sich die terms of trade verändern, hängt auch von der Ausgabenrichtung der zusätzlichen Zolleinnahmen ab.<sup>3)</sup> Werden diese zum Beispiel für die Produkte der Exportgüterindustrien (Weizen) ausgegeben, dann werden die Exportgüterpreise steigen, wenn die ausländische Nachfrage nicht völlig elastisch ist. Je geringer die Nachfrageelastizität des Auslandes ist, desto stärker steigen die Preise der Exportgüter (Weizen), desto größer ist die Verbesserung der terms of trade, desto größer ist der Anreiz zur Ausdehnung dieser Produktion im Inland, und da diese relativ kapitalintensiv ist, ist die Reallohnsteigerung um so geringer. Bei einer sehr starken Verbesserung der terms of trade brauchen sich die Reallöhne also nicht zu verbessern, auch wenn alle Prämissen des Stolper-Samuelson Modells erfüllt sind.<sup>4)</sup> Es ist sogar möglich, daß der Reallohn fällt, wenn einerseits auf Grund der ausländischen Nachfrageelastizitäten und der

---

1) Metzler, Lloyd A., Tariffs, The Terms of Trade and the Distribution of National Income, The Journal of Political Economy, Band 57, 1949, S. 1 ff.

2)3)4) Vergleiche Methler, Lloyd A., Tariffs, The Terms of Trade and the Distribution of Income, a.a.O., S. 7 ff. und 10 ff. und 19 ff.

Verwendung der Zolleinnahmen die Preise der Importgüter-industrie (Uhren) gleich bleiben oder gegenüber den Preisen der Exportgüterindustrie (Weizen) sinken. Dieser Fall ist jedoch nur denkbar, wenn die Regierung eine Ausgabenpolitik betreibt, die ihrer Einkommenspolitik zuwider läuft.

Die von Metzler angeführten Bedingungen, die eine Reallohnsteigerung durch Zoll ausschließen oder vermindern, würden natürlich auch ihren Einfluß in umgekehrter Richtung geltend machen, wenn der Zoll abgebaut wird. Das heißt je größer die Verschlechterung der terms of trade wird, desto weniger sinkt der Reallohn und umgekehrt. <sup>1)</sup>

Das Stolper-Samuelson Theorem ist nach Lancaster <sup>2)</sup> weiterhin davon abhängig, daß die Präferenz der Nachfrager für das relativ kapitalintensiv hergestellte Gut (Weizen) nicht so stark ist, daß dieses Gut eingeführt werden muß. Ist das jedoch der Fall, dann würde der Zoll nicht den Reallohn, sondern den Zins steigen lassen. Der Zoll erhöht den Reallohn also nur unter der Bedingung, daß das relativ arbeitsintensiv hergestellte Gut (Uhren) auch eingeführt wird. <sup>3)</sup>

Stolper und Samuelson gehen davon aus, daß zu jeder Zeit beide Güter in jedem Lande hergestellt werden, denn nur dann

---

1) Auch diese Feststellung wird im Rahmen der Prämissen des Stolper-Samuelson Modells getroffen.

2) Lancaster, K., Protection and Real Wages: A Restatement, The Economic Journal, Band 67, 1957, S. 199 ff.

3) Lancaster, K., Protection and Real Wages: A Restatement, a.a.O., S. 209.

kann der Reallohn in den Grenzprodukten der Arbeit beider Industrien gemessen werden. Verändern sich auf Grund der Nachfrageverhältnisse bei einem Übergang des Inlandes zu freiem Güteraustausch die Preise so, daß nur noch ein Gut im Inland hergestellt wird, dann verändert sich auch das Ergebnis der Analyse. Bei dem noch produzierten Gut fällt der Reallohn, gemessen in der Grenzproduktivität der Arbeit dieses Gutes, bis die Produktion des anderen Gutes eingestellt wird. Dann bleibt der Reallohn, gemessen in dem noch produzierten Gut, konstant, denn die Grenzproduktivität der Arbeit kann nicht mehr weiter sinken, da der Substitutionsprozeß zwischen Arbeit und Kapital beendet ist.

Bei dem aufgegebenen Gut sinkt der Reallohn, gemessen in diesem Gut, ebenfalls bis zum Punkt der Aufgabe. Danach kann der Reallohn in diesem Gut nicht mehr gemessen werden, und es muß dazu das importierte Gut herangezogen werden. Anhand des Preisverhältnisses der beiden Güter (Austauschverhältnis) kann der Reallohn, gemessen in dem im Inlande hergestellten Gut, in das andere importierte Gut umgerechnet werden. Der Reallohn, ausgedrückt in dem importierten Gut, muß dann von dem Zeitpunkt, an dem die Produktion dieses Gutes im Inland aufgegeben wird, wegen des niedrigeren Preises wieder steigen. Wie weit er steigen wird, hängt von den Umständen des Einzelfalles ab, so daß a priori dazu nichts Endgültiges gesagt werden kann. Das gilt auch für eine Bewertung der Gleichgewichtslage bei vollständiger Spezialisierung. <sup>1)</sup> Aus dieser Ableitung kann man jedoch festhalten,

---

1) Stolper, Wolfgang F. und Samuelson, Paul A., Protection and Real Wages, a.a.O., S. 352 ff.

daß bei vollständiger Spezialisierung des Inlandes der Reallohn gegenüber seiner Ausgangsbasis zu Beginn des freien Güteraustausches um so weniger sinkt, je günstiger der Preis des importierten Gutes ist. <sup>1)</sup> Wird dieses Gut vornehmlich von den ärmeren Volksschichten gekauft, dann liegt die Wirkung auf deren Einkommen über dem Durchschnitt. <sup>2)</sup>

Stolper und Samuelson leiten ihr Theorem aus einem "Zwei-Güter" Modell ab. Wird sich etwas an dem Ergebnis ihrer Analyse ändern, wenn von mehr als zwei Gütern ausgegangen wird? Durch einen Übergang zu freiem Güteraustausch wird die Produktion der relativ kapitalintensiven Güter steigen, die der relativ arbeitsintensiven sinken. Der Preis für Arbeit wird gegenüber dem Preis für Kapital relativ sinken (Heckscher-Ohlin Theorem). Der Lohn sinkt aber nicht nur relativ, sondern auch absolut, denn wegen des relativ gestiegenen Zinses wird Kapital durch Arbeit substituiert. Die Grenzproduktivität der Arbeit sinkt und da im Gleichgewicht die Grenzproduktivität der Arbeit in allen Verwendungen gleich sein muß, sinkt die Grenzproduktivität der Arbeit bei der Produktion aller Güter, so daß auch der Reallohn, ausgedrückt in jedem Gut, sinkt. <sup>3)</sup> Das Stolper-Samuelson-Theorem läßt sich also auch aus einem "Mehr-Güter" Modell ableiten.

- 
- 1) Für den Fall der vollständigen Spezialisierung würde dann die Umkehrung des Gedankens Metzlers nicht mehr gelten; je günstiger die terms of trade, desto günstiger dann auch der Reallohn.
  - 2) Viner, Jacob, Studies in the Theory of International Trade, New York 1937, S. 533.
  - 3) Vergleiche Stolper, Wolfgang F. und Samuelson, Paul A., Protection and Real Wages, a.a.O., S. 351 f.

Zu dem "Mehr-Güter" Fall hat Koo <sup>1)</sup> eine interessante Ergänzung gegeben. Gibt es zum Beispiel zwei arbeitsintensive Importgüter und wird nur eines davon mit einem Zoll belegt, dann kann nicht mehr ohne weiteres aus dem Stolper-Samuelson Modell gefolgert werden, daß der Reallohn steigt. Auf Grund der Veränderung der relativen Preise wird die Produktion auch in der nicht zollgeschützten Importgutindustrie eingeschränkt. Ob die freiwerdenden Arbeitskräfte zu steigenden, konstanten oder sinkenden Löhnen wieder beschäftigt werden können, hängt von der Arbeitsintensität in beiden Importgutindustrien ab. Ist die Arbeitsintensität in der nicht zollgeschützten Industrie größer (gleich oder kleiner) als in der zollgeschützten, dann können die entlassenen Arbeitskräfte nur zu niedrigeren (gleichen oder höheren) Löhnen eine Wiederbeschäftigung finden. <sup>2)</sup> Um eine Reallohnsteigerung zu erreichen, müßten beide Importgüter mit einem Zoll belegt werden. <sup>3)</sup> Das Stolper-Samuelson Theorem wird von diesem Einwand jedoch im Grunde nicht betroffen; es müssen eben nur alle arbeitsintensiven Importgüter zollpflichtig gemacht werden.

Die Veränderung der realen Faktorentgelte hängt auch von der Marktform der Faktorenmärkte ab. Sind wegen mangelnden Wettbewerbs die Faktorpreise unbeweglich, dann finden keine Substitutionsprozesse statt. Es verändern sich daher auch nicht

---

1) Koo, A.Y.C., Duty and Non-Duty Imports and Income Distribution, American Economic Review, Band 43, 1953, S. 51 ff.

2) Vergleiche die Zusammenfassung bei Koo auf S. 72 f.

3) Auf diesen Zusammenhang wird weiter unten noch einmal eingegangen (siehe S. 126 f.).

die Grenzproduktivitäten und die realen Entgelte. <sup>1)</sup> Von Bedeutung kann dieser Sachverhalt werden, wenn bei einem Übergang zu freiem Güteraustausch im Inland ein "Angebotsüberschuß" auf dem Arbeitsmarkt entsteht. Die Wettbewerbsverhältnisse auf den Arbeitsmärkten dürften es meistens gestatten, eine relative Lohnsenkung größeren Ausmaßes zumindest kurzfristig zu verhindern. Da auf Grund dessen die freierwerdenden Arbeitskräfte nicht unterzubringen sind, wird aber sehr bald der Druck auf dem Arbeitsmarkt so stark werden, daß auch bei einem organisierten Arbeitsangebot der Lohn relativ sinken und sich eine Reallohnsenkung durchsetzen wird. <sup>2)</sup>

Eine besonders interessante Entwicklung der realen Faktorpreise ist bei sogenannten umschlagenden Faktorintensitäten zu beobachten. <sup>3)</sup> Umschlagende Faktorintensitäten sind möglich, wenn die Produktionsfunktionen der Gestalt sind, daß die Isoquanten der Güter Uhren ( $X_1$ ) und Weizen ( $X_2$ ) sich zweimal schneiden (E,F), was der Fall ist, wenn die Substitutionselastizitäten in der Produktion von  $X_1$  und  $X_2$  unterschiedlich sind.

- 
- 1) Rose, Klaus, Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 393 f.
  - 2) Diese Schlußfolgerung gilt für das Stolper-Samuelson Modell.
  - 3) Vergleiche zu den Ausführungen über die umschlagenden Faktorintensitäten Rose, Klaus, Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 243 ff. und Caves, Richard E., Trade and Economic Structure, Cambridge/Mass. 1960, S. 89 ff.

Folgende Abbildung soll zur Veranschaulichung dienen:

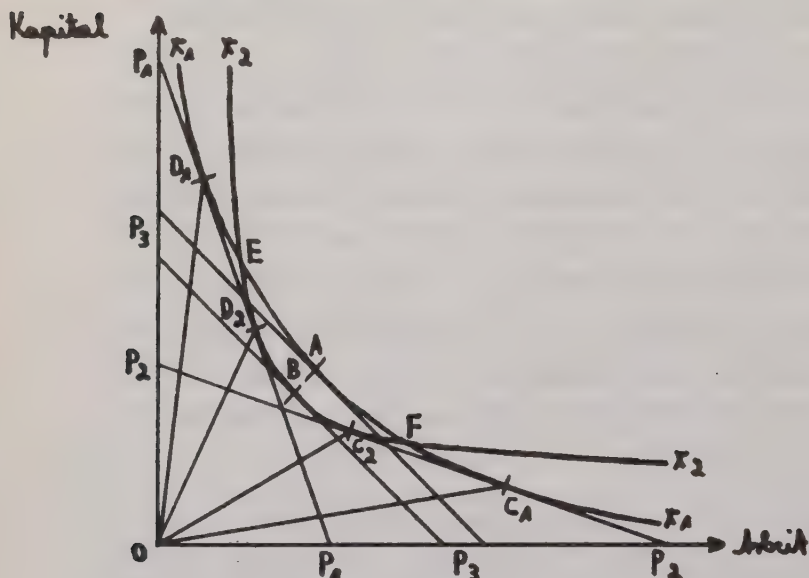


Abbildung 5

Aus der Produktionsfunktion für  $X_1$  und  $X_2$  ist jeweils eine Isoquante in den ersten Quadranten eines Koordinatensystems eingezeichnet. Wird das Faktorpreisverhältnis durch die Preislinie  $P_3 P_3$  gekennzeichnet, dann sind die optimalen Produktionspunkte A und B, denn dort tangiert die Preislinie die Isoquanten, das heißt die Grenzerträge sind gleich den Faktorenpreisen. Wird das Faktorpreisverhältnis durch die Gerade  $P_1 P_1$  gekennzeichnet (relativ hoher Lohn), dann sind die Gleichgewichtspunkte  $D_1$  für  $X_1$  und  $D_2$  für  $X_2$ . In diesem Falle wird das Gut  $X_1$  relativ kapitalintensiv hergestellt (Steigung der Geraden  $OD_1$  ist größer als die der Geraden  $OD_2$ ). Wird das Faktorpreisverhältnis durch die Gerade  $P_2 P_2$

(relativ niedriger Lohn) gekennzeichnet, dann sind die Gleichgewichtspunkte  $C_1$  für  $X_1$  und  $C_2$  für  $X_2$ . In diesem Fall wird das Gut  $X_1$  relativ arbeitsintensiv hergestellt (Steigung der Geraden  $OC_1$  ist kleiner als die der Geraden  $OC_2$ ). Haben die Produktionsfunktionen für  $X_1$  und  $X_2$  eine wie in Abbildung 5 gezeichnete Gestalt, dann läßt sich nicht mehr eindeutig sagen, daß ein Produkt relativ arbeits- beziehungsweise kapitalintensiv ist. Vielmehr hängt die Entscheidung darüber jetzt von den Faktorpreisverhältnissen ab. Nehmen wir jetzt einmal an, das Faktorpreisverhältnis des Inlandes würde  $P_1/P_1$  entsprechen (relativ hoher Lohn) und das des Auslandes  $P_2/P_2$  (relativ niedriger Lohn), dann verlaufen die Kontraktkurven (Verbindung aller optimaler Produktionspunkte in einem Lande, da hier das Verhältnis der Grenzprodukte beider Faktoren in beiden Verwendungen gleich ist) für das Inland und Ausland wie in Abbildung 6 dargestellt (verwendet werden Kastendia-gramme wie in Abbildung 4, S. 103).

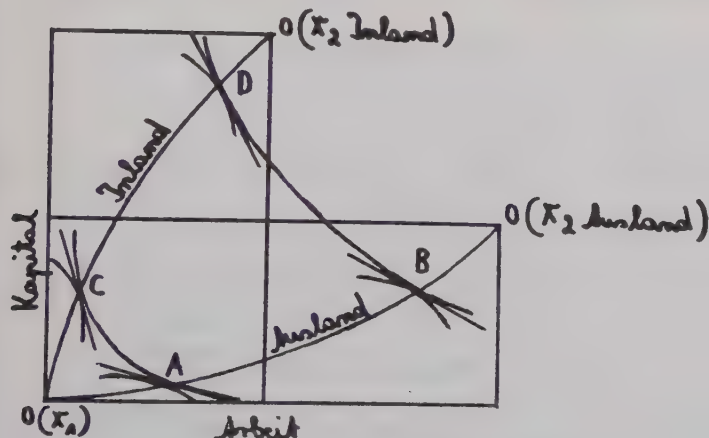


Abbildung 6

Der Punkt A ist der optimale Produktionspunkt im Ausland vor Einführung des freien Güteraustausches und der Punkt D der entsprechende des Auslandes. Da im Inland und im Ausland eine relativ kleine Menge des arbeitsintensiven Gutes ( $X_1$  im Ausland,  $X_2$  im Inland) produziert wird, ist der Lohn relativ niedrig, aber im Inland höher als im Ausland, da im Inland relativ weniger Arbeit vorhanden ist als im Ausland. Wird jetzt der Handelsverkehr freigegeben und wird im Inland die Produktion von  $X_2$  und im Ausland von  $X_1$  ausgedehnt, steigt in beiden Ländern die Nachfrage nach Arbeitskräften. Der Lohn steigt relativ zum Zins. Das ist ein Grund für die Unternehmer, Arbeit durch Kapital zu ersetzen, wodurch die Grenzproduktivität der Arbeit sich erhöht und damit auch der Reallohn in beiden Ländern. Ein Vergleich der Faktorintensitäten in B und C (Gleichgewichtspunkte bei Freihandel) gibt die Bestätigung, denn in beiden Punkten ist die Kapitalintensität höher als in A und D.

Untersuchungen der sogenannten Stanford-Gruppe haben gezeigt, daß umschlagende Faktorintensitäten nicht völlig unrealistisch sind.<sup>1)</sup> Darin könnte auch ein Erklärungsgrund für die Ergebnisse einer Untersuchung von Leontief gesehen werden, der feststellte, daß die von den Vereinigten Staaten importierten Güter in den USA relativ kapitalintensiv produziert werden, daß diese Güter aber in den ausführenden Ländern relativ arbeitsintensiv hergestellt werden.<sup>2)</sup>

---

1) 2) Rose, Klaus, Theorie der Außenwirtschaft, a.a.O., S. 247.

Hier läge ein Fall vor, der zeigt, daß bei Handel mit "armen" Ländern nicht nur relativ arbeitsintensive sondern auch relativ kapitalintensive Wirtschaftszweige in den "reichen" Ländern betroffen werden können.<sup>1)</sup>

Bisher wurde in unseren Überlegungen davon ausgegangen, daß nur zwei Produktionsfaktoren vorhanden sind. Will man das Modell von Samuelson und Stolper auf mehr als zwei Produktionsfaktoren erweitern, dann entstehen jedoch erhebliche Schwierigkeiten. Je größer die Zahl der Faktoren wird, desto schwieriger wird die Bestimmung des relativ seltenen Faktors. Die Entwicklung der relativen Faktorpreise anhand des Heckscher-Ohlin Theorems ist höchstens noch annäherungsweise möglich. Wären die relativen Faktorpreise trotzdem bekannt, so stößt doch eine Aussage über die Entwicklung der Grenzproduktivität der einzelnen Faktoren auf ganz erhebliche Schwierigkeiten, da bei einer breiten Skala von Faktoren Komplementaritätsverhältnisse bestehen können, die unbedingt berücksichtigt werden müßten.<sup>2)</sup> Es ist daher nicht mehr möglich, mit Sicherheit auf eine bestimmte Entwicklung eines bestimmten Faktorpreises bei Übergang zu freiem Güterverkehr oder bei Einführung von Handelsbeschränkungen zu schließen, das heißt der Reallohn muß nicht unbedingt, aber er kann relativ und absolut sinken, wenn Handel mit "armen" Ländern getrieben wird.<sup>3)</sup>

---

1) Siehe erstes Kapitel S. 41 f.

2) Stolper, Wolfgang F. und Samuelson Paul A., Protection and Real Wages, a.a.O., S. 354 ff.

3) Die von Stolper und Samuelson gezogene wirtschaftspolitische Konsequenz wird weiter unten nach der Erörterung anderer Argumente zur Einkommensverteilung behandelt (siehe S. 124 f.).

b) Haberlers Ansicht zur Entwicklung der Einkommensverteilung

Haberler sieht das Modell von Stolper und Samuelson als ~~für~~ wenig geeignet an, ein realistisches Bild der Beeinflussung der Einkommensverteilung durch den internationalen Handel zu geben, denn die Prämissen seien zu wirklichkeitsfremd. Eine realistischere Aussage über die Beeinflussung der Einkommensverteilung läßt sich jedoch seiner Ansicht nach machen, wenn man ein anderes Modell zu Grunde legt und darin zwischen spezifischen und nicht-spezifischen Produktionsfaktoren unterscheidet.<sup>1)</sup>

"Über den Einfluß des internationalen Handels auf die 'Grenzproduktivität' und somit auf die relativen Preise der verschiedenen spezifischen und vielseitig verwendbaren Produktionsmittel lassen sich nun folgende Sätze aufstellen:

1. Die Preise jener Produktionsmittel, die für die Exportindustrie eines Landes spezifisch sind (beziehungsweise dort in relativ größerer Menge verwendet werden als in den anderen Wirtschaftszweigen), werden, nachdem der internationale Güteraustausch eröffnet wurde, steigen;
2. die Preise der spezifischen Faktoren jener Industrien, in denen ein komparativer Nachteil besteht, die also eingeschränkt oder aufgegeben werden, müssen fallen;
3. die Preise der vielseitig verwendbaren Produktionsmittel werden infolge der Steigerung der Gesamtproduktion steigen, aber weniger als 1)." <sup>2)</sup>

---

1) Haberler, Gottfried, Die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels, a.a.O., S. 52 f. und Außenhandel (Theorie in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Erster Band, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 464 f.

2) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 145. - Da Haberler in seinen beiden in der Fußnote 1

Die Einkommen der spezifischen Faktoren in den Importindustrien werden also sinken. Die Einkommen der spezifischen Faktoren in den Exportindustrien und die Einkommen der vielseitig verwendbaren Produktionsmittel werden steigen; erstere aber mehr als letztere.

Der Produktionsfaktor Arbeit gehört nach Meinung Haberlers zu den vielseitigst verwendbaren Produktionsmitteln. Deshalb werden die Arbeitskräfte auch von einer Vergrößerung des Volkseinkommens auf Grund des Abbaus der Handelsbeschränkungen Vorteile haben. Dies trifft zumindest langfristig zu. Kurzfristig betrachtet können sich jedoch für "spezialisierte und immobile Arbeitergruppen" größere Einkommenssenkungen ergeben. <sup>1)</sup>

Der nicht-spezifische Produktionsfaktor (Arbeit) wird keine Einkommenssenkung hinnehmen müssen. Das Stolper-Samuelson Theorem gilt daher nach Haberler nicht für ein realistisches Modell mit drei oder mehr Produktionsfaktoren, wie es von ihm verwendet wird. <sup>2)</sup> Meade hat dagegen in einer mathematischen Ableitung gezeigt, daß der nicht-spezifische Faktor durch den internationalen Handel doch benachteiligt werden kann.

---

angeführten Aufsätzen seine Gedanken aus dem Buch "Der internationale Handel" in kurzer Form als Erklärung der Einflüsse auf die Einkommensverteilung wiederholt, hat es der Verfasser vorgezogen, die ältere, aber ausführlichere Quelle zu zitieren.

- 1) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 146.
- 2) Haberler, Gottfried, Außenhandel (Theorie), a.a.O., S. 465.

Nimmt man ein Land an mit zwei Gütern (x und y), in dem es drei Produktionsfaktoren gibt, wovon einer nicht-spezifisch (a) und zwei spezifisch sind (b und c), wobei b spezifisch für die Produktion von y und c für die Produktion von x ist und die Produktionsfunktionen linear und homogen sind, dann lassen sich die Grenzprodukte und produzierten Gesamtmen gen durch folgendes Gleichungssystem ausdrücken:<sup>1)</sup>

$$dx = S_{xa} da_x + S_{xc} dc_x \quad (1)$$

$$dy = S_{ya} da_y + S_{yb} db_y \quad (2)$$

$$x = S_{xa} a_x + S_{xc} c_x \quad (3)$$

$$y = S_{ya} a_y + S_{yb} b_y \quad (4)$$

Sind  $S_{xa}$ ,  $S_{ya}$ ,  $S_{xc}$  und  $S_{yb}$  die Grenzprodukte der Faktoren a, b und c und sind  $a_x$ ,  $a_y$ ,  $b_y$  und  $c_x$  die eingesetzten Faktormengen bei der Produktion von x und y, dann kann die marginale Änderung von x und y nach Differenzierung der Gleichungen 3 und 4 durch die Gleichungen:

$$dx = S_{xa} da_x + a_x dS_{xa} + S_{xc} dc_x + c_x dS_{xc} \quad (5)$$

$$dy = S_{ya} da_y + a_y dS_{ya} + S_{yb} db_y + b_y dS_{yb} \quad (6)$$

ausgedrückt werden. Setzt man jetzt beide Ausdrücke für dx und dy ein (Gleichung 1 gleich Gleichung 5 und Gleichung 2 gleich Gleichung 6), dann erhält man

$$a_x dS_{xa} = - c_x dS_{xc} \quad (7)$$

$$a_y dS_{ya} = - b_y dS_{yb} \quad (8)$$

---

1) Die Gleichungen (1) und (2) erhält man durch Differenzieren der Produktionsfunktionen der Güter x beziehungsweise y:  $x = x(a, c)$ ;  $y = y(a, b)$ . Aus schreibtechnischen Gründen wird in den folgenden Gleichungen der griechische kleine Buchstabe Delta durch ein "S" ersetzt.

Diese Gleichungen lassen sich umformen in:

$$\frac{- \frac{dS_{xa}}{S_{xa}}}{\frac{dS_{xc}}{S_{xc}}} = \frac{S_{xc} C_x}{S_{xa} a_x} \quad (9)$$

$$\frac{- \frac{dS_{ya}}{S_{ya}}}{\frac{dS_{yb}}{S_{yb}}} = \frac{S_{yb} b_y}{S_{ya} a_y} \quad (10)$$

Unterstellen wir, daß:

$$\frac{S_{xa} a_x}{S_{xc} C_x} < \frac{S_{ya} a_y}{S_{yb} b_y} \quad \text{das ist der Fall, wenn der Anteil des Faktors a an den}$$

Gesamtkosten der Produktion von x kleiner ist als bei y, und wird jetzt auf Grund des Überganges zu freiem Warenverkehr die Produktion von x erhöht und von y vermindert, dann wandert eine bestimmte Menge des Faktors a von y nach x. Sind nun laut Annahme die Mengen von b und c in beiden Verwendungen konstant (spezifische Faktoren), dann folgt aus 9 und 10, daß der Grenzertrag des Faktors a bei der Produktion von x stärker fällt, als er bei der Produktion von y steigt. Daraus folgt, daß das Einkommen des Faktors a fällt, da das Einkommen des Faktors c stärker zunimmt als das Einkommen des Faktors b fällt. <sup>1)</sup>

1) Vergleiche hierzu Caves, Richard E., Trade and Economic Structure, a.a.O., S. 74 ff. und Meade, J.E., The Theory

Auch die von Haberler getroffene Feststellung, daß der Produktionsfaktor Arbeit durch den Abbau der Handels-schranken keinen Nachteil erleiden wird, gilt also auf keinen Fall grundsätzlich. Wie bei dem erweiterten Modell von Stolper und Samuelson wird auch hier die Aussage unbestimmt.

c) Bringt die Analogie zum technischen Fortschritt eine Lösung?

Für die Frage, wie beeinflußt der Handel mit "armen" Ländern die Löhne, ist aber zu beachten, daß die Importindustrien in den "reichen" Ländern vorwiegend arbeitsintensiv und die Exportindustrien kapitalintensiv sind.<sup>1)</sup> Nach Haberlers Auffassung sind deshalb hier die gleichen Überlegungen und Untersuchungen anzustellen wie über den Einfluß des technischen Fortschritts auf den Anteil des Arbeitseinkommens am Sozialprodukt, denn es besteht eine vollkommene Analogie zwischen technischen Erfindungen und der Erweiterung der internationalen Arbeitsteilung.<sup>2)</sup>

Technische Erfindungen können neutral, arbeitssparend oder kapitalsparend sein. Nach Hicks<sup>3)</sup> ist eine Erfindung neutral, wenn auf Grund ihrer Anwendung die Grenzproduktivitäten der Faktoren Arbeit und Kapital um den gleichen Satz steigen; dann bleiben die Faktoreinsatzverhältnisse bestehen und

---

of International Economic Policy, Band II, Trade and Welfare, New York 1955, S. 327 f.

1) Diese Feststellung bezieht sich nur auf den Handelsverkehr mit "armen" Ländern.

2) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 147.

3) Hicks, J.R., The Theory of Wages, London 1932, S. 121 ff.

die Verteilung ändert sich nicht. Eine Erfindung ist dagegen arbeitssparend, wenn durch sie die Grenzproduktivität des Faktors Kapital stärker steigt als die des Faktors Arbeit. In diesem Falle sinkt der Anteil der Arbeit am Volkseinkommen. Eine Erfindung ist kapitalsparend, wenn sie die Grenzproduktivität des Faktors Arbeit stärker erhöht als die des Faktors Kapital. Hier sinkt dann der Anteil des Kapitals am Volkseinkommen. Eine zuverlässige Aussage darüber, wie der technische Fortschritt sich auswirkt - neutral, arbeits- oder kapitalsparend - war bisher nicht möglich. <sup>1)</sup> Deshalb muß man es nach Ansicht Krelles als Faktum hinnehmen, daß der technische Fortschritt in der Vergangenheit neutral war. <sup>2)</sup> Da jedoch von Handelsbeziehungen mit "armen" Ländern vorwiegend arbeitsintensive Wirtschaftszweige in den "reichen" Ländern betroffen werden, kann daraus der Schluß gezogen werden, daß eine analoge Entwicklung zur arbeitssparenden Erfindung eintritt.

Der technische Fortschritt verändert die Einkommensverteilung zugunsten des Faktors, dessen Grenzprodukt sich relativ stärker erhöht. Das ist bei einem arbeitssparenden Fortschritt das Kapital. "Über die absoluten Veränderungen der Faktoreinkommen folgt daraus zunächst noch nichts", so schreibt Niehans. "Da aber die Gesamtproduktion sicher steigt, muß auch das Einkommen des relativ begünstigten Faktors absolut stei-

---

1) 2) Krelle, Wilhelm, Verteilungstheorie, a.a.O., S. 52.

gen; das Einkommen des relativ benachteiligten Faktors hingegen kann absolut ebensowohl steigen wie fallen." <sup>1)</sup>

Auch Bombach kommt zu dem gleichen Ergebnis. Durch die Veränderung der relativen Faktorpreise zugunsten des Zinses entwickelt sich ein Substitutionsprozeß, in dem Kapital durch Arbeit ersetzt wird. Dadurch wird die Grenzproduktivität der Arbeit fallen und die des Kapitals steigen. Da der technische Fortschritt die Grenzproduktivität beider Faktoren erhöht, wird auf jeden Fall der Zins absolut steigen. Ob der Lohn absolut steigt oder fällt hängt jedoch davon ab, ob die Zunahme der Grenzproduktivität auf Grund des technischen Fortschritts (freier Güteraustausch) oder die Abnahme der Grenzproduktivität auf Grund der Substitution von Kapital durch Arbeit überwiegt. <sup>2)</sup> Wie diese Entwicklung sein wird, ist ungewiß, so daß der Lohn absolut steigen oder auch fallen kann. Auch die Analogie zum technischen Fortschritt bringt somit keine eindeutige Aussage über die Lohnentwicklung.

#### d) Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

Die bisherigen Überlegungen zeigen, daß - abgesehen von der von Metzler geschilderten Entwicklung und von umschlagenden Faktorintensitäten <sup>3)</sup> - der Handel mit "armen" Ländern isoliert betrachtet den Lohn relativ senken wird, daß aber über die absoluten Lohnsätze keine sichere Aussage gemacht werden

---

1) Niehans, Jürg, Die Wirkungen von Lohnerhöhungen, technischen Fortschritten, Steuern und Spargewohnheiten auf Preise, Produktion und Einkommensverteilung, in: Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 17, Berlin 1959, S. 58.

2) Vergleiche Bombach, Gottfried, Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie, in: Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, a.a.O., S. 126 f.

3) Siehe S. 106 ff. und S. 112 ff.

kann. Alle Ableitungen hierzu kommen beim gegenwärtigen Stand der theoretischen Nationalökonomie zu keinem eindeutigen Ergebnis. Ob dieser Mangel in der Sache selbst oder an den Erklärungsmöglichkeiten liegt, ist unbestimmt.

Für die Wirtschaftspolitik ergibt sich jetzt die Frage, ob die Unsicherheit bei der Lohnentwicklung ein Grund dafür sein kann, den Handel mit "armen" Ländern nicht auszudehnen, auf dem jeweiligen Niveau zu lassen oder ihn sogar durch Handelsbeschränkungen zu verringern.

Selbst wenn eindeutig feststünde, daß der Lohn absolut sinkt, kann darin keine Begründung für protektionistische Maßnahmen gesehen werden. Der freie Handel wird immer das Sozialprodukt erhöhen, <sup>1)</sup> so daß der Verlust, der durch Freihandel dem einen Faktor (Arbeit) zugefügt wird, kleiner sein muß, als der Vorteil, den der andere Faktor hat. Samuelson und Stolper vertreten bei den Schlußfolgerungen aus ihrer Analyse mit Nachdruck diese Ansicht, verbunden mit der Konsequenz, den benachteiligten Faktor durch Subventionen oder andere Redistributionsmaßnahmen zu unterstützen, bis alle Faktoren durch den freien Handelsverkehr Vorteile erzielen. <sup>2)</sup>

Diese Forderung bereitet aber erhebliche Schwierigkeiten, wenn man an die praktische Verwirklichung herantreten will.

---

1) Verschlechterungen in den terms of trade sollen unberücksichtigt bleiben.

2) Stolper, Wolfgang F. und Samuelson, Paul A., Protection and Real Wages, a.a.O., S. 357.

Es wird kaum möglich sein, die absoluten Einkommensverluste und -gewinne exakt zu ermitteln, da sich die Wirtschaftsprozesse in der Realität überlagern. Selbst wenn man sich auf grobe Schätzungen verlasse und zum Beispiel eine besondere Form der Kapitalertragssteuer einführt oder die Steuersätze bei einer bestehenden erhöhte, muß bedacht werden, daß die daraus resultierenden Wirkungen nie in vollem Umfang zu übersehen sind. Das trifft vor allem auf die Möglichkeiten der Steuerüberwälzung zu, so daß die Redistributionsmaßnahmen zum Teil oder ganz unwirksam werden könnten, ohne daß man es bemerkte.<sup>1)</sup>

Die Ausführungen über die Entwicklung des absoluten Lohn-einkommens galten bisher für eine isolierte Betrachtung des Einflusses der Handelsbeziehungen mit "armen" Ländern. Wird dieser Teil jedoch in die gesamtwirtschaftliche Entwicklung integriert, dann kann unter der Annahme eines langfristigen Wirtschaftswachstums eine absolute Lohnsenkung bei isolierter Betrachtung der Handelsbeziehungen mit "armen" Ländern nur zu einem abgeschwächten Wachstum der absoluten Lohneinkommen insgesamt gesehen führen. Dafür spricht neben dem zu erwartenden Wirtschaftswachstum auch die damit verbundene steigende Nachfrage nach Dienstleistungen.<sup>2)</sup> Da die Dienstleistungsbereiche zum überwiegenden Teil relativ arbeitsintensiv sind, wird von dieser Seite eine rege Nachfrage nach

---

1) Vergleiche Haller, Heinz, Finanzpolitik, Tübingen-Zürich 1957, S. 212 f.

2) Siehe zweites Kapitel S. 79 ff.

Arbeitskräften ausgehen, die einem sinkenden Lohneinkommen entgegenwirkt.

Die Bedeutung des Dienstleistungsbereichs läßt sich auch in einem erweiterten Stolper-Samuelson Modell darstellen. Weiter oben wurde gezeigt, daß in einem "Drei Güter" Modell, mit zwei Importgütern, der Reallohn durch die Einführung eines Zolles auf nur ein Importgut nicht steigen wird, wenn die nichtgeschützte Importgutindustrie arbeitsintensiver ist als die geschützte.<sup>1)</sup> Diese Analyse gilt auch für den umgekehrten Fall. Gilt freier Warenverkehr nicht für beide Importgutindustrien, sondern nur für die weniger arbeitsintensive, dann werden unter den gegebenen Bedingungen die Reallöhne nicht sinken. Setzen wir jetzt anstelle der relativ arbeitsintensiveren Importgutindustrie eine "Dienstleistungsindustrie" - diese wäre im Vergleich zu den relativ arbeitsintensiven Industrien in den "reichen" Ländern der arbeitsintensivere Bereich -, dann träten die gleichen Wirkungen auf die Reallöhne ein, das heißt sie sanken nicht, denn die voraussetzungs-gemäß notwendigen Handelsschranken für diesen Bereich würden dadurch ersetzt, daß Dienstleistungen nur begrenzt vom Ausland "bezogen" werden können. Diese Schlußfolgerung gilt nur mit den dem Stolper-Samuelson Theorem gegenüber zu machenden Einschränkungen. Aber man wird zumindest sagen können, daß dadurch ein Gegengewicht zu einer möglichen absoluten Lohnsenkung entsteht. Ob man bei einem insgesamt steigenden Lohneinkommen Abschwächungen, verursacht durch Handel mit "armen"

---

) Siehe die Ergänzung des Stolper-Samuelson Theorems durch Koo S. 111.

Ländern, ausgleichen soll, ist eine Frage, die weitreichende Konsequenzen für die Lohnpolitik haben könnte. Deshalb kann diese Frage hier nicht erörtert werden. 1)

---

1) Nicht unerwähnt bleiben soll auch die Tatsache, daß durch die internationale Faktormobilität ebenfalls eine Tendenz zum Ausgleich der Faktorenpreise besteht und daß bei Beschränkung des Handels der Umfang der Faktorbewegungen steigen wird. Für die Betrachtung des Handels mit "armen" Ländern muß jedoch beachtet werden, daß die ohnehin nicht große internationale Mobilität der Arbeitskräfte (abgesehen von organisierten Bewegungen) wegen der relativ großen Entfernungen und Unterschieden in den Lebensordnungen zwischen den "reichen" und den "armen" Ländern (zum Beispiel zwischen Europa und Asien oder Afrika) noch verringert wird. Von daher werden deshalb kaum Wirkungen auf das Lohnniveau der "reichen" Länder zu erwarten sein. (Vergleiche dazu auch Bickendorf, Otto, Die Harmonisierung der Arbeitskosten im gemeinsamen Markt; WWI-Studie zur Wirtschaftsforschung Nummer 4, herausgegeben vom Wirtschaftswissenschaftlichen Institut der Gewerkschaften, Köln 1962, S. 105.) Derartige Schwierigkeiten stehen internationalen Kapitalbewegungen nicht im Wege. Aber wenn auch in "armen" Ländern das Zinsniveau relativ hoch wäre, bedeuten die noch recht lange zu erwartenden unsicheren politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse in diesen Ländern ein erhebliches Hindernis für Kapitalbewegungen dorthin, so daß auch daher kaum Wirkungen auf den Preis des Faktors Kapital in den "reichen" Ländern ausgehen werden.

Viertes Kapitel - Die staatliche Wirtschaftspolitik in  
den "reichen" Ländern während der Über-  
gangszeit

Unsere Analyse hat gezeigt, daß es keinen ökonomischen Grund gibt, <sup>1)</sup> Produktionen in den "reichen" Ländern mittels Einfuhrregulierungen zu erhalten, die ohne diese Hilfe nicht lebensfähig wären. In diesem Zusammenhang muß jedoch eine der Ursachen besonders beachtet werden, die zu der Fehllenkung der Produktionsfaktoren und damit zum Aufbau nicht existenzfähiger Unternehmen beitragen oder ein rechtzeitiges Ausscheiden aus dem Wirtschaftsprozeß verhindern kann. Gemeint ist die staatliche Wirtschaftspolitik.

Der Schutz der einheimischen Märkte durch Zölle und Kontingente veranlaßt viele Unternehmer zu Neu- und Reinvestitionen, die bei einem Zwang zur Beachtung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit unterblieben. Dem einzelnen Unternehmer kann daraus kein Vorwurf gemacht werden. Für seinen Wirtschaftsplan sind die Ergebnisse der Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik ein Datum.

Wird die Handelspolitik einer Korrektur unterzogen und sollen künftig die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung konsequent ausgeschöpft werden, so ist - wie bereits oben gezeigt wurde <sup>2)</sup> - ein Anpassungsprozeß notwendig. Eine entscheidende Frage, die in diesem Zusammenhang beantwortet

---

1) Diese Feststellung gilt nur unter Beachtung der für den ersten Teil der Arbeit gemachten Annahme, daß die "armen" Länder keine speziellen Aussenhandelspraktiken anwenden, wie zum Beispiel Dumping oder Exportförderung.

2) Siehe erstes Kapitel, S. 38 ff.

werden muß, besteht darin, festzulegen, über welchen Zeitraum sich die Anpassung erstrecken und was während dieser Übergangszeit unternommen werden soll. Die bestehenden Handelsbeschränkungen können schwerlich von heute auf morgen abgebaut<sup>1)</sup> und alles andere der Regulierung durch den Markt überlassen werden. Durch einen schrittweisen Abbau der Einfuhrhemmnisse wird erstens das im gesamten recht erhebliche Ausmaß der Korrekturen über einen größeren Zeitraum verteilt, und gleichzeitig haben die Unternehmer, die glaube, durch geeignete Maßnahmen auch nach der Übergangszeit wettbewerbsfähig zu bleiben, genügend Zeit, sich auf die neue Situation einzustellen.<sup>2)</sup> Allerdings müssen die für die Wirtschaftspolitik verantwortlichen Stellen dabei mit Entschiedenheit darauf hinweisen, daß die Übergangszeit auf einen fest umrissenen Zeitraum begrenzt ist und nicht verlängert werden soll. Jeder Unternehmer muß klar erkennen können, daß er nach einer bestimmten Zeit ohne Schutz der Konkurrenz des Auslandes ausgesetzt ist. Allein dadurch kann ein Verhalten der Unternehmer erwartet werden, das nicht nur privatwirtschaftlich, sondern auch volkswirtschaftlich rational ist. Welche Auswirkungen staatliche Hilfsmaßnahmen haben können, die sich verewigen, sei an dem Beispiel der englischen Zuckerindustrie aus den dreißiger Jahren unseres Jahrhunderts

---

1) Röpke, Wilhelm, Weltwirtschaft und Außenhandelspolitik, Berlin und Wien 1931, S. 71.

2) So vertritt auch eine Sachverständigengruppe des Internationalen Arbeitsamtes die Ansicht, daß bei Liberalisierungsprogrammen Härten und Verluste so weit wie möglich abgeschwächt werden sollten, ohne aber den Weg zur besseren Verteilung der Produktionsmittel zu versperren.- Soziale Aspekte der europäischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit, a.a.O., S. 56.

anhand einer Rede des früheren englischen Ministers Herbert Samuel im Unterhaus illustriert: "Wenn die Zuckerstützungen eingestellt würden, so könnte die britische Regierung jedem Arbeiter, der heute auf den Zuckerfarmen arbeitet, wöchentlich zwei Pfund Sterling für sein Nichtstun bezahlen. Außerdem könnte sie den Arbeitern in den Zuckerfabriken, ohne daß diese etwas täten, wöchentlich drei Pfund zahlen. Weiter könnten die Zuckerfarmer für den Anbau anderer Erzeugnisse mit drei Pfund pro acre abgefunden werden; dann könnte die Regierung noch sämtliche Dividenden der englischen Zuckerfabriken auf Basis der besten Jahre bezahlen. Und schließlich bliebe noch so viel übrig, daß die Regierung das gleiche Quantum Zucker, das heute mit den Zöllen und Stützungen erzeugt wird, am Weltmarkte kaufen und den Verbrauchern schenken könnte. Mehr kann man allerdings zur Illustration der Unproduktivität eines ganzen Gewerbes nicht verlangen."<sup>1)</sup>

Es geht nicht nur darum, dem Unternehmer die Umstellung zu ermöglichen und zu erleichtern, sondern auch den Arbeitskräften muß während des Umstellungsprozesses in bestimmten Situationen durch den Staat geholfen werden.

Welche Maßnahmen am günstigsten zu beurteilen sind, soll jetzt erörtert werden.

---

1) Spiegel der Wirtschaft, herausgegeben von Hermann Zickert, Vaduz, August 1935, S. 5; zitiert nach Rittershausen, Heinrich, Internationale Handels- und Devisenpolitik, a.a.O., S. 114.

1. Handelsbeschränkungen oder Subventionen im Produktionsbereich?

Welche handelspolitischen Mittel erweisen sich für die Übergangszeit als die geeignetsten: Kontingente, Zölle oder Subventionen?

Bei der Beantwortung dieser Frage ist es von entscheidender Bedeutung, daß sich der Anpassungsprozeß über einen Zeitraum erstreckt, in dem die inländischen Unternehmer nur langsam einem steigenden Konkurrenzdruck ausgesetzt werden. Das erfordert, daß die bestehenden Handelsschranken allmählich beseitigt werden, damit sich der Anpassungsprozeß in normalen Bahnen bewegt und die Unternehmen sich umstellen oder nach und nach aus dem Produktionsprozeß ausscheiden.<sup>1)</sup>

Der Schutz für die betroffenen Wirtschaftszweige der "reichen" Länder darf also nicht mit einem Schlage, sondern nur schrittweise abgebaut werden. Will man damit aber erreichen, daß die Märkte der "reichen" Länder langsam an die importierten Güter aus den "armen" Ländern "gewöhnt" werden, so kommt es entscheidend auf die "Dosis" an, die den Märkten in den "reichen" Ländern zugemutet wird. Die Entscheidung zwischen den rein handelsbeschränkenden Mitteln - Kontingent und Zoll - muß deshalb primär unter dem Gesichtspunkt gefällt werden, welches der beiden

---

1) Siehe hierzu zweites Kapitel, S. 71 f.

Mittel die exakteste Möglichkeit zur Festlegung der Einfuhrmenge bietet. Bei der Anwendung von Zöllen, gleichgültig ob spezifische oder Wertzölle, bleibt die Kommunikation zwischen Inlandspreisen und Auslandspreisen bestehen. Jede Preisänderung im Auslande kann sich ungehemmt auch auf das Inland auswirken. Die genaue Festlegung der "Dosis" ist daher bei Zöllen nur näherungsweise möglich. Sinken im Auslande zum Beispiel die Preise oder verändert sich das Marktverhalten der ausländischen Anbieter, dann kann die tatsächliche Importmenge die festgelegte Höhe der Einfuhr so weit übersteigen, daß der Zoll seine Schutzfunktion nur noch mangelhaft oder überhaupt nicht mehr erfüllt. Der geplante Ablauf des Anpassungsprozesses würde dadurch entscheidend gestört. Auch eine Erhöhung der Zölle zur Wiedergewinnung der geplanten Schutzgrades würde daran wenig ändern, denn sie wäre schon aus verwaltungstechnischen Gründen nur mit erheblichen Verzögerungen möglich.

Bei Kontingenten dagegen wird die Kommunikation zwischen Inlands- und Auslandspreisen unterbrochen, denn solange die Kontingentsmenge unverändert bleibt, hat eine Preissenkung im Auslande keine Wirkung auf die Größe der Importe.<sup>1)</sup> Daher läßt sich die vorgesehene Einfuhrmenge durch Mengenkontingente genau festlegen.

Wenn in Wirtschaftszweigen der "reichen" Länder mit weittragenden Veränderungen zu rechnen ist, dürfte es sich

---

1) Weiteres zu der Frage Zölle oder Kontingente siehe Küng, Emil, Zölle oder Kontingente?, in: Außenwirtschaft, herausgegeben vom Schweizerischen Institut für Außenwirtschafts- und Marktforschung an der Handelshochschule St.Gallen, 9. Jahrgang, 1954, S. 43 ff.

deshalb empfehlen, als handelspolitische Hilfe während der Übergangszeit Einfuhrkontingente zu verwenden. Dadurch kann gewährleistet werden, daß zu keinem Zeitpunkt während der Übergangszeit mehr Güter aus "armen" Ländern eingeführt werden, als von der staatlichen Wirtschaftspolitik aufgrund der wirtschaftlichen Situation der einzelnen betroffenen Branchen vorgesehen ist.

Es erscheint jedoch nicht angebracht, während der vorgesehenen Anpassungszeit die Kontingente in unveränderter Höhe bestehen zu lassen. Der beabsichtigte Anpassungszwang ginge dadurch zumindest in seiner direkten Form verloren,<sup>1)</sup> und es könnte der Fall eintreten, daß sich an der Ausgangssituation nicht das geringste änderte.

Damit wäre insbesondere dann zu rechnen, wenn die betroffenen Unternehmen die Hoffnung hegten, die Regierung noch umstimmen zu können. Um eine solche Entwicklung weitestgehend auszuschalten, bietet sich der Gedanke an, die Kontingente sukzessiv zu erweitern und alle Erweiterungen von vornherein in ihrem jeweiligen Ausmaß festzulegen.<sup>2)</sup>

---

1) Indirekt bestünde er weiter, da jedem Unternehmer der Tag der Aufhebung der Einfuhrbeschränkungen bekannt wäre.

2) Siehe hierzu Kapferer, C., Förderung der Entwicklungshilfe durch Hebung der Einfuhr aus den Entwicklungsländern, Generalreferat der 25. Mitgliederversammlung der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e.V., in: Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 9, S. 23. - Analoge Vorschläge wurden auch bei dem Gedanken der Degressivzölle geäußert, so zum Beispiel bei Eulenburg, Franz, Probleme der deutschen Handelspolitik, Jena 1925, S. 57, und Rüstow, Alexander, Schutzzoll oder Freihandel?, a.a.O., S. 26 f.

Der Schutz würde sich bereits während der Übergangszeit verringern und so von Anfang an ein Anpassungszwang ausgeübt werden.

Die Größe des Umstellungsprozesses und die damit verbundenen Schwierigkeiten werden sich jedoch von Branche zu Branche unterscheiden. Je geringer sie sind, desto weniger bedeutend wird die genaue Festlegung der Einfuhrmengen. Daher könnte in Wirtschaftszweigen mit wenig erwarteten Anpassungsschwierigkeiten auch auf einen Schutz durch Einfuhrkontingente verzichtet und statt dessen auf Degressivzölle zurückgegriffen werden. Sie wären in derartigen Fällen den Kontingenten vorzuziehen, da sie das marktkonforme Mittel sind und man bei jedem Eingriff in den wirtschaftlichen Ablauf immer den Grundsatz beachten sollte, den schwächsten nötigen Eingriff vorzunehmen. Dies gilt um so mehr, als mit Einfuhrkontingenten auch recht unliebsame Konsequenzen verbunden sind, wie zum Beispiel das Entstehen von Kontingentsrenten.

Der allmähliche Abbau der Handelsbeschränkungen dürfte aber oft allein nicht ausreichen, die Anpassungsschwierigkeiten zu überwinden. Dies trifft dann zu, wenn die betroffenen Unternehmen ihre Produktionsverfahren ändern, das heißt fast immer kapitalintensiver gestalten möchten, oder wenn sie auf die Herstellung anderer Produkte ausweichen wollen, bei der Finanzierung der dazu notwendigen Investitionen

aber auf Hindernisse stoßen, da die eigenen Mittel nicht ausreichen und aufgrund der ungünstigen wirtschaftlichen Lage weder der Kapitalmarkt noch die Banken in Anspruch genommen werden können. In diesen Fällen erscheint es angebracht, auch Anpassungssubventionen zu gewähren. Dazu bieten sich staatliche Kredite Investitionszuschüsse und Bürgschaften an.<sup>1)</sup> Sie haben gegenüber steuerpolitischen Maßnahmen den Vorteil, daß sie gezielt gegeben werden können, das heißt, sie werden nur im "Notfalle" gegeben, während Steuervorteile kaum auf bestimmte Branchen, geschweige denn auf einzelne Unternehmen beschränkt werden können. Bei der Vergabe von Subventionen muß jedoch darauf geachtet werden, daß sie nur solchen Unternehmen gewährt werden, bei denen aufgrund eines Anpassungs- und Umstellungsplanes in Zukunft mit einer rentablen Produktion gerechnet werden kann.<sup>2)</sup> Subventionen, die nur zur Verschleppung des Ausscheidens aus dem Markt führen, sind

- 
- 1) Für diese Fälle könnten von den Regierungen ähnliche Maßnahmen entwickelt werden, wie sie in Deutschland von Bund und Ländern im Rahmen der regionalen Wirtschaftsförderung praktiziert werden oder wie sie seit 1965 auch im ERP-Programm enthalten sind. Siehe hierzu: Die Kredithilfen des Bundes und der Länder, bearbeitet von Heinrich Dittes, Sonderheft der Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Frankfurt am Main 1966 (erscheint jährlich), und Der Bund als Finanzier. Kredite, Leistungen und Bürgschaften des ERP-Sondervermögens, herausgegeben von Walter Schlaowitz, Bad Godesberg 1965 (erscheint jährlich).
  - 2) Vergleiche Müller, Heinz J., Grenzen der Raumpolitik im Rahmen einer Marktwirtschaft, in: ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Band XII, 1961, S. 172.

unbedingt zu vermeiden, denn sie würden den Zweck der Subvention nicht erfüllen.<sup>1)</sup>

## 2. Umschulung und Einkommensbeihilfen für die entlassenen Arbeitskräfte

Ebenso wie dem Unternehmer eine Übergangszeit mit staatlichen Hilfen zugestanden werden muß, können auch entlassene Arbeitskräfte nicht einfach dem Marktgeschehen überlassen werden. Das heißt natürlich nicht, daß jeder Arbeiter, der seinen Arbeitsplatz verliert, Anspruch auf staatliche Unterstützung hat. So ist zum Beispiel in dem oben geschilderten Fall der geographischen Ballung von Wirtschaftszweigen,<sup>2)</sup> wo mit großen Schwierigkeiten bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze zu rechnen ist und die von den Arbeitern zu tragenden Lasten der Umstellung bedeutend größer wären als in anderen Landesteilen, der Punkt erreicht, an dem der Staat helfend eingreifen sollte. Als Richtmaß hätten die Aufwendungen zu gelten, die einem Arbeitnehmer nach einer Entlassung normalerweise entstehen.<sup>3)</sup> Dazu zählen zum Beispiel die Aufwendungen für die

---

1) Dagegen könnte der Einwand erhoben werden, daß die Subventionierung auch der ausscheidenden Unternehmen den Anpassungsprozeß verzögere und diesen so reibungsloser ablaufen lasse. Hierauf wäre jedoch zu erwidern, daß der allmähliche Abbau des Handelsbeschränkungen so dosiert werden muß, daß diese Aufgabe erfüllt wird.

2) Siehe zweites Kapitel, S. 86 ff.

3) In einem solchen Fall ist zum Beispiel nicht mit einer längeren Arbeitslosigkeit zu rechnen, wie es der Fall wäre, wenn Arbeitskräfte mit bestimmten Berufen nicht mehr oder in bedeutend geringerer Anzahl benötigt werden und erst ein anderer Beruf erlernt werden muß.

Suche eines neuen Arbeitsplatzes. Diese Belastungen mußten selbst getragen werden. Was darüber hinausgeht, könnte durch staatliche Unterstützung zum Teil aufgefangen werden. Die über die Arbeitslosenunterstützung hinausgehenden Einkommensbeihilfen wären jedoch zeitlich zu begrenzen, um einen Mißbrauch zu verhindern. Nur so kann ein Zwang ausgeübt werden, einen neuen Arbeitsplatz zu suchen und die damit verbundenen Mühen auf sich zu nehmen. Durch Beihilfen für Umzüge an Orte, an denen ein neuer Arbeitsplatz gefunden wurde, kann ein Anreiz geschaffen werden, auch größere Entfernungen vom alten Wohnort nicht zu scheuen.

Sehr oft wird eine Beschäftigung in dem alten Beruf nicht mehr möglich und eine Umschulung notwendig sein. Es wird bereits als Aufgabe des Staates betrachtet, solche Umschulungsmöglichkeiten zu schaffen und auch Kostenbeihilfen zu gewähren.<sup>1)</sup>

Daß auch die Privatwirtschaft einen Beitrag zur Umschulung leisten kann, zeigt sich an einem Beispiel aus der jüngsten Vergangenheit. Ein Unternehmen der Textilindustrie, die Ulrich Gminder AG in Reutlingen, wurde von einem Unternehmen der Kraftfahrzeugausrüstungsindustrie, der Robert Bosch GmbH, erworben. Dabei wurde der Belegschaft der Ulrich Gminder AG mitgeteilt, daß sie mit dem Unternehmen

---

1) Ähnliche Regelungen sind im Rahmen der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl getroffen worden. Vergleiche Artikel 56 des Vertrages über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl und § 23 des Abkommens über die Übergangsbestimmungen. Vergleiche auch dazu den "Entwurf eines Arbeitsförderungsgesetzes", der Ende 1967 von der Bundesregierung dem Deutschen Bundestag vorgelegt wurde; Bundestagsdrucksache V/22 91 vom 16. November 1967.

zusammen übernommen und für die neue Produktion umgeschult werde.<sup>1)</sup>

Zum Abschluß sei noch bemerkt, daß bereits in der Gewährung einer Anpassungsfrist für die Unternehmer auch eine Hilfe für die Arbeitskräfte liegt, denn die Entlassungen werden über einen Zeitraum verteilt, der größer ist als ohne diese Frist, wodurch eine bessere Übereinstimmung zwischen der Zahl der verlorenen und der neu geschaffenen Arbeitsplätze erreicht wird.<sup>2)</sup>

---

1) Gminder Belegschaft wird umgeschult, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 14, vom 17. Januar 1964.

2) Siehe hierzu auch zweites Kapitel, S. 58 ff.

Zweiter Teil - Privatwirtschaftliches Dumping und staatliche Exportförderung - Hinderungsgründe für Handelsbeziehungen?

Wurde bisher davon ausgegangen, daß sowohl die privaten Unternehmer als auch die staatliche Wirtschaftspolitik der "armen" Länder auf spezielle außenhandelspolitische Maßnahmen zur Förderung des Absatzes verzichten, so soll diese Voraussetzung nun aufgegeben werden. Es gilt daher festzustellen, wie die bisherige Beurteilung des Handels mit "armen" Ländern korrigiert werden muß, wenn die Annahme gemacht wird, daß seitens dieser Länder sowohl Dumping betrieben als auch der Absatz im Auslande durch staatliche Exportförderungsmaßnahmen vergrößert oder sogar erst ermöglicht wird.

Fünftes Kapitel - Das privatwirtschaftliche Dumping und  
seine wirtschaftspolitische Beurteilung  
aus der Sicht der "reichen" Länder

Bevor das Dumping einer genaueren Betrachtung unterzogen wird, sei zunächst erklärt, warum das Dumping in dieser Arbeit ausführlicher behandelt wird, obwohl es doch einen Vorgang darstellt, der im Außenhandel zwischen allen Handelspartnern - unabhängig von arm und reich - angetroffen werden kann.

Die Produkte aus "armen" Ländern werden in den wirtschaftlich entwickelten Staaten von vielen Käufern mit Mißtrauen betrachtet. Sie glauben, daß die Qualität noch manche Wünsche offen läßt. Mit dieser Einschätzung, die nicht immer unberechtigt ist, werden auch Unternehmen zu kämpfen haben, deren Produkte einen Vergleich mit in "reichen" Ländern hergestellten Gütern nicht zu scheuen brauchen; es wird sich dabei überwiegend um Unternehmen aus Ländern handeln, die bereits größere Fortschritte in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung gemacht haben. Trotz der Lieferung von Waren gleichwertiger Qualität wird es ihnen oft schwerfallen, auf den Märkten der "reichen" Länder Fuß zu fassen, so daß sie gezwungen sind, durch Preise, die noch unter den Preisen in ihrem Heimatlande liegen, einen Kaufanreiz zu schaffen.

Natürlich kann Dumping von Unternehmen in den "armen" Ländern auch aus anderen Gründen betrieben werden. Es sollte hier nur an einem Beispiel gezeigt werden, daß gerade beim Handel mit Staaten, deren wirtschaftliche Entwicklung vor noch nicht allzu langer Zeit begonnen hat, mit Dumping gerechnet werden muß.

### 1. Der Begriff des Dumpings

Das Wort Dumping leitet sich aus dem englischen Verb to dump (auskippen, auf den Schutthaufen werden) ab und dient heute zur Bezeichnung bestimmter preispolitischer Maßnahmen der Unternehmen im Außenhandel. Nach dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) liegt Dumping vor, "wenn der Preis einer von einem Land in ein anderes Land ausgeführten Ware

- a) niedriger ist als der vergleichbare Preis einer gleichartigen Ware im normalen Handelsverkehr, die zur Verwendung im Ausfuhrland bestimmt ist, oder
- b) bei Fehlen eines derartigen Inlandspreises niedriger ist als
  - (i) der höchste vergleichbare Preis einer im normalen Handelsverkehr zur Ausfuhr nach einem dritten Land bestimmten gleichartigen Ware oder

- (ii) die Herstellungskosten dieser Ware im Ursprungsland, zuzüglich einer angemessenen Spanne für Veräußerungskosten und Gewinn."<sup>1)</sup>

Die unter a) getroffene Definition entspricht auch dem wissenschaftlichen Sprachgebrauch.<sup>2)</sup>

Es ist weitverbreitet, von Dumping zu sprechen, wenn ausländische Anbieter ihre Produkte zu Preisen auf die Inlandsmärkte bringen, die den einheimischen Unternehmen Absatzschwierigkeiten bereiten. Der Preis der importierten Güter wird dabei mit folgenden Größen verglichen:

- dem entsprechenden Preis für Abnehmer im Ausfuhrland oder in anderen Einfuhrländern,
- den Selbstkosten des Anbieters im Ausfuhrland,
- den Preisen der im Einfuhrland oder in anderen Ausfuhrländern produzierenden Konkurrenten,
- den Selbstkosten der Produzenten des Einfuhrlandes oder anderer Ausfuhrländer.<sup>3)</sup>

Sobald der Angebotspreis des importierten Gutes unter der entsprechenden Vergleichsgröße liegt, wird von Dumping

- 
- 1) Artikel VI des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens. Das GATT. Eine Textausgabe des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens, eingeführt und zusammengestellt von F. K. Liebich, Genf 1961, S. 34.
- 2) Siehe hierzu Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 218 f.
- 3) Widmer, Max, Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Außenhandel, Veröffentlichungen der Handelshochschule St. Gallen, Reihe A, Heft 60, Zürich und St.Gallen 1961, S. 22.

gesprochen. Daß das nicht immer gerechtfertigt ist und andere wirtschaftliche Tatbestände (günstigere Kostelage des billiger Anbietenden) damit verdeckt werden, liegt auf der Hand (Vergleich des Einfuhrpreises mit den in Punkt drei und vier der obigen Aufstellung genannten Preisen beziehungsweise Kosten). Das beste Beispiel hierzu liefert die Bezeichnung "soziales Dumping", deren Unhaltbarkeit weiter oben bereits nachgewiesen wurde.<sup>1)</sup>

## 2. Die Theorie des Dumpingpreises

### a) Dumping auf Grund unterschiedlicher Preiselastizitäten der Nachfrage

Steht ein Anbieter sowohl im Inland wie im Ausland einer konjekturalen Preis-Absatzfunktion<sup>2)</sup> mit jeweils unterschiedlichen Elastizitäten gegenüber, so wird er auf beiden Märkten verschiedene Preise wählen.<sup>3)</sup> Worin ist der Grund für diese Preisdifferenzierung zu suchen?

---

1) Siehe erstes Kapitel, S. 33 ff.

2) Die konjekturale Preis-Absatzfunktion des Anbieters enthält die Aussage über die bei alternativen Preisen in derselben Wirtschaftsperiode erwarteten Absatzmengen. Weiteres hierzu bei Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, a.a.O., S. 61 ff.

3) In den folgenden Abschnitten wird dieser Anbieter der Einfachheit halber auch Monopolist genannt, denn ein Monopol oder ein Oligopol im Ausfuhrland sind für den Anbieter die Voraussetzung zum Dumping.

Der Produzent erreicht bei einer gegebenen Absatzfunktion im Inland sein Gewinnmaximum, wenn die Grenzkosten und der Grenzerlös der abgesetzten Menge einander gleich sind. Hat er auch die Möglichkeit, im Ausland sein Produkt anzubieten, so wird er die auf beiden Märkten abzusetzenden Mengen so wählen, daß die Grenzerlöse auf beiden Märkten einander und den Grenzkosten (GK) des Gesamtangebots gleich sind.

Nach der Amoroso-Robinsonschen Formel<sup>1)</sup> kann der Grenzerlös folgendermaßen ausgedrückt werden:

$$\text{Grenzerlös} = \text{Preis} \times \left(1 + \frac{1}{\text{Absatzelastizität}}\right).$$

Bezeichnet man den Preis im Inland mit  $P_I$ , den im Ausland mit  $P_A$  und die Elastizitäten der Absatzfunktionen mit  $E_I$  und  $E_A$ , dann kann die Optimallösung für den Anbieter durch die Gleichung

$$GK = P_I \left(1 + \frac{1}{E_I}\right) = P_A \left(1 + \frac{1}{E_A}\right)$$

ausgedrückt werden.

Da zur Erklärung der Preisdifferenz die Höhe der Grenzkosten ohne Bedeutung ist, können sie der Einfachheit halber unberücksichtigt bleiben. Die obige Gleichung läßt sich dann in

---

1) Siehe hierzu Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, a.a.O., S. 41.

$$\frac{P_I}{P_A} = \frac{(1 + \frac{1}{E_A})}{(1 + \frac{1}{E_I})}$$

umformen.

Für jede Preis-Mengenrelation einer Absatzfunktion ergibt sich ein anderer Elastizitätswert.<sup>1)</sup> Sind die Verläufe der Absatzfunktionen des Anbieters im Inland und Ausland gleich, dann gelten auch für dieselben Preise dieselben Elastizitätswerte. Unterscheidet sich der Verlauf der Absatzfunktionen, dann besteht diese Gleichheit nicht mehr, das heißt bei unterschiedlichen Elastizitäten sind auch die Preise unterschiedlich. Ein Vergleich mit obiger Gleichung bestätigt diese Feststellung. Eine relativ höhere Elastizität im Auslande wird den Monopolisten deshalb veranlassen, dort einen niedrigeren Preis zu wählen als im Inlande; er betreibt Dumping, wozu allerdings noch Voraussetzung ist, daß die billigeren Waren nicht ins eigene Land reimportiert werden, sei es auf Grund von Importrestriktionen des Ausfuhrlandes oder zu hoher Transportkosten.

#### b) Dumping als Marktstrategie

Auch wenn die oben geschilderten Elastizitätsbedingungen nicht erfüllt sind, kann ein Anbieter Dumping treiben. Er verzichtet dann jedoch zumindest kurzfristig auf eine

---

<sup>1)</sup> Siehe hierzu Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, a.a.O., S. 32 ff.

Gewinnmaximierung. Dies geschieht vielleicht, um die Konkurrenten im Auslande ganz oder teilweise aus dem Markt zu drängen, wodurch auf Grund der verminderten Konkurrenz langfristig eventuell ein höherer Gewinn erzielt werden kann. Ebenso kann das Verdrängen ausländischer Wettbewerber dazu dienen, sich Absatzgebiete zu verschaffen, die anderen wirtschaftlichen Wechsellagen ausgesetzt sind, um so nicht nur von der konjunkturellen Lage des eigenen Landes abhängig zu sein. Der Preis wird in allen Fällen nach rein strategischen Erwägungen gesetzt.

Bei Handelsbeziehungen mit "armen" Ländern kann das marktstrategische Dumping ganz besondere Bedeutung erlangen. Erstens ist es den Produzenten "armer" Länder - wie oben bereits kurz erwähnt - vielleicht nur möglich, in die Märkte der "reichen" Staaten einzudringen, wenn sie auf Grund niedriger Exportpreise, die noch unter den Preisen im eigenen Lande liegen, Anreize für die ersten Käufe geben. Haben sich die ausländischen Nachfrager von der qualitativen Gleichwertigkeit der importierten Produkte überzeugt und haben die Unternehmer der "armen" Länder einen nennenswerten Marktanteil errungen, so besteht die Möglichkeit, auf einen Export zu Dumpingpreisen zu verzichten.

Sind in diesem ersten Fall die Dumpingpreise die Voraussetzung für einen Absatz überhaupt, so ist es zweitens auch denkbar, daß die Produzenten der "armen" Länder bestimmte Güter billiger als im eigenen Lande verkaufen, um auf diese Weise noch schneller ins Geschäft zu kommen, als es auf Grund der günstigeren Kostenlage sowieso geschähe. Die Strategie der Verdrängung könnte zum Beispiel auch dann gewählt werden, wenn die Exportpreise der "armen" Länder, entsprächen sie den einheimischen Preisen, die Marktpreise in den "reichen Ländern nur soweit senkten, daß deren Produzenten imstande wären, noch einen Teil der fixen Kosten zu decken und deshalb bis zum Beginn nicht mehr rentierender Reinvestitionen weiter produzierten. Senkten die Produzenten der "armen" Länder ihre Exportpreise dagegen soweit, daß sie noch unter den variablen Durchschnittskosten der Unternehmen in den "reichen" Ländern liegen, so schieden diese in ganz kurzer Zeit aus dem Markt aus. Werden die bei den Produzenten der "armen" Länder auf diese Weise während der Verdrängungsaktion entstandenen Verluste beziehungsweise Gewinnverzicht durch Gewinne beziehungsweise höhere Gewinne während der darauf folgenden Zeit kompensiert, bringt die Verdrängungsstrategie Vorteile.

c) Dumping zur Ausnutzung der Produktionskapazitäten

Während ihrer wirtschaftlichen Entwicklung werden die "armen" Länder einen Punkt erreichen, an dem die Voraussetzungen zur Aufnahme von Massenproduktionen zum ersten Male günstig

sind. <sup>1)</sup> Dabei kann es von Vorteil sein, Betriebe mit Kapazitäten zu errichten, die im Vergleich zum tatsächlichen Inlandsabsatz zu groß sind. Bei der Planung rechnen die Unternehmer jedoch damit, daß die Einkommen mit der fortschreitenden Industrialisierung in ihren Ländern weiter steigen werden und die inländische Nachfrage bald so weit zugenommen haben wird, daß sie alle Güter, die bei voller Ausnutzung der Kapazitäten hergestellt werden, im eigenen Lande verkaufen können. Bis dieser Zeitpunkt erreicht ist, muß ein Teil der Produktion im Ausland abgesetzt werden. Sowohl die Qualitäten als auch die Aufmachungen der Produkte und anderes mehr entsprechen jedoch den Wünschen der einheimischen Käufer. Wenn es nicht gelingt, diese Waren in anderen "armen" Ländern zu verkaufen, in denen die Vorstellungen der Käufer über die angebotenen Waren ähnlich denen des Exportlandes sind, bleibt nur ein Export in die "reichen" Länder. Hier werden aber sehr oft die an die betreffenden Produkte gestellten Anforderungen von der tatsächlichen Ausstattung erheblich abweichen, so daß zum Kaufanreiz die Preise eventuell unter die in dem Exportland geforderten gesenkt werden müssen.

### 3. Die wirtschaftspolitische Beurteilung des Dumpings

Jede Regierung, in deren Land Produkte zu Dumpingpreisen fließen, wird von den betroffenen Unternehmen aufgefordert

---

1) Dieser Punkt ist erreicht, wenn qualifizierte Unternehmer und gut ausgebildete Arbeitskräfte vorhanden sind, wenn das technische Wissen eine entsprechende Stufe erreicht hat und wenn die Löhne sich soweit erhöht haben, daß Substitution von Arbeit durch Kapital beginnen kann, die auch ökonomisch sinnvoll ist.

werden, gegen diese Preispolitik des Auslandes vorzugehen. Es muß deshalb geprüft werden, ob eine Antidumpingpolitik ökonomisch gerechtfertigt werden kann.

#### a) Begründung der Antidumpingpolitik

Dumpingimporte bedeuten für das einführende Land, daß einer bestehenden Nachfrage nach diesen Produkten plötzlich ein größeres Angebot gegenübersteht. Die Folge davon ist, daß die Preise dieser Produkte sinken, wobei der Umfang der Preissenkung von dem Ausmaß der Angebotsvermehrung und der Preiselastizität der Nachfrage nach diesen Waren abhängt. Auf die sinkenden Preise können die inländischen Unternehmen auf verschiedene Weise reagieren. Sie können erstens ihre Angebotsmenge aufrechterhalten <sup>1)</sup> und bei gleicher Kapazitätsauslastung geschmälerte Erlöse in Kauf nehmen, die je nach der Ausgangslage nur ihre Gewinne verringern oder sie in die Verlustzone bringen. Je größer die Preissenkung ist, desto größer wird die Zahl der Unternehmen sein, die Verluste erleiden und nach einer bestimmten Zeit aus dem Produktionsprozeß ausscheiden. Als zweiter Weg kann die Angebotsmenge eingeschränkt werden; das wird immer dann der Fall sein, wenn die Unternehmen mit steigenden Grenzkosten arbeiten. Unter dieser Voraussetzung wird die Produktmenge in jedem Betrieb so weit eingeschränkt, bis die Grenzkosten wieder

---

1) Diese Unternehmen arbeiten mit linearen Kostenverläufen, das heißt ihre Grenzkosten sind konstant (in der Realität kann davon eine kleine Abweichung zu verzeichnen sein, wenn die Grenzkosten kurz vor der Vollaussnutzung der Kapazität wieder leicht ansteigen) und sie verhalten sich als Mengenanpasser. Hierzu Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, a.a.O., S. 61.

dem Preis entsprechen.<sup>1)</sup> Alle Unternehmen, deren Durchschnittskosten vom Preis nicht mehr gedeckt werden, erleiden Verluste und werden nach einer bestimmten Zeit aus dem Produktionsprozeß ausscheiden. Die Folge der Dumpingpraktiken besteht also darin, daß inländische Betriebe verdrängt werden, die ohne Dumping lebensfähig wären. Unter diesem Gesichtspunkt könnte eine Antidumpingpolitik angebracht sein.

b) Mögliche Ausnahmen von der Antidumpingpolitik

Bei einer wirtschaftspolitischen Beurteilung darf aber nicht vergessen werden, daß das Einfuhrland von den Importen Vorteile hat. Erstens kann der Nachfrager seinen Bedarf zu niedrigen Preisen decken und zweitens werden Produktionsfaktoren frei, die in anderen Wirtschaftszweigen verwendet werden können. Das Sozialprodukt des importierenden Landes steigt.<sup>2)</sup>

Nehmen wir als eines der obersten wirtschaftlichen Prinzipien die bestmögliche Versorgung der Menschen mit materiellen

---

1) Dieses Verhalten des Anbieters gilt in der Marktform der vollständigen Konkurrenz. Steht der inländische Anbieter dagegen einer konjunkturalen Preis-Absatzfunktion gegenüber, dann wird er die Produktion so lange einschränken, bis Grenzkosten und Grenzerlös der veränderten Absatzfunktion wieder einander entsprechen.

2) Im Gegensatz dazu wird das Weltsozialprodukt sinken, denn die Verteilung der Produktionsfaktoren in der Welt ist, für den Moment gesehen, nicht mehr optimal. An dieser Fehlleitung kann jedoch die nationale Wirtschaftspolitik nichts ändern, so daß bei einer wirtschaftspolitischen Beurteilung des Dumpings allein auf die innerstaatlichen Vorgänge abgestellt werden kann.

Gütern, <sup>1)</sup> so dürften Dumpingimporte nicht behindert werden. Es bleibt jedoch zu beachten, daß die Dumpingeinfuhren Umstellungen in der Produktion des Importlandes hervorrufen. Ob diese Umstellungen ökonomisch sinnvoll sind, hängt von der zu erwartenden Dauer des Dumpings ab.

Wenn damit zu rechnen ist, daß die Dumpingeinfuhren langfristig bestehen bleiben, dann sollte man die Vorteile wahrnehmen und einen Anpassungsprozeß zulassen, <sup>2)</sup> denn es liegen die gleichen Gegebenheiten vor, als ob die inländischen Produzenten auf Grund höherer Kosten nicht konkurrenzfähig wären. <sup>3)</sup> Eine fast unüberwindliche Schwierigkeit liegt jedoch in der richtigen Voraussicht der Dauer des Dumpings. Als Indiz für die Dauer können nur die Motive für das Dumping herangezogen werden. Erfolgt das Dumping auf Grund unterschiedlicher Preiselastizitäten der Nachfrage, so kann wohl angenommen werden, daß das Dumping langfristig ist, denn die Reaktion der Nachfrager auf Preisänderungen wird sich nur allmählich und in größeren Zeiträumen ändern. Andere Motive für Dumping, wie die Verdrängung von Konkurrenten oder die Auslastung der Produktionskapazitäten, deuten jedoch darauf hin, daß das Dumping nur kurzfristiger Natur sein wird, denn diese

---

1) Siehe zweite Vorbemerkung, Seite 5 f.

2) Pütz, Theodor, Dumping, a.a.O., S. 14.

3) Viner, Jacob, Dumping: A Problem in International Trade, Chicago 1923, S. 138.

Anlässe bestehen nur über einen kürzeren Zeitraum. <sup>1). 2)</sup>

Kurzfristiges Dumping bringt dem Einfuhrland aber nur Nachteile, denn der angelaufene oder auch bereits abgelaufene Anpassungsprozeß erweist sich zumindest in seinem Ausmaß als falsch. Handelsbeschränkungen sind im vorliegenden Falle angebracht.<sup>3)</sup>

Von dieser generellen Beurteilung des kurzfristigen Dumpings könnte eine Ausnahme gemacht werden. Weiter oben wurde der Fall erwähnt, daß trotz Lieferung von Waren gleichwertiger Qualität aus "armen" Ländern diese Güter in den "reichen" Ländern mit Skepsis betrachtet werden und daß deshalb ein Kaufanreiz nur über besonders niedrige Preise geschaffen werden kann. Wenn diese Art des Dumpings sich in Grenzen hält und nur das Ziel der Überzeugung des Käufers hat - was natürlich nicht immer leicht festzustellen ist -, könnte auf handelspolitische Maßnahmen gegenüber dieser Art von "Einführungswerbung" verzichtet werden, denn der Anpassungs-

- 
- 1) Eine Ausnahme von dieser Beurteilung läge dann vor, wenn in "armen" Ländern von im Aufbau befindlichen Industrien mit "increasing returns to scale" produziert wird und wenn die nach Erreichen der optimalen Betriebsgrößen geltenden Inlandspreise ("armes" Land) den zur Ausnutzung der langfristig bisher noch nicht optimalen Produktionskapazitäten gewählten Dumpingpreisen entsprechen. Dieser Fall wäre ebenso wie ein langfristiges Dumping zu behandeln, da die Exportpreise des "armen" Landes in Zukunft seinen Inlandspreisen entsprechen und ceteris paribus langfristig gelten. Sind jedoch höhere Exportpreise als bisher zu erwarten, dann gelten die gleichen Gesichtspunkte wie für ein kurzfristiges Dumping.
  - 2) Für die Abgrenzung zwischen kurzfristig und langfristig kann keine allgemeingültige Zeitspanne festgelegt werden. Es wird im Einzelfall immer danach entschieden werden müssen, ob die Zeit ausreicht, die Verluste des Anpassungsprozesses mehr als auszugleichen.
  - 3) Viner, Jacob, Dumping: A Problem in International Trade, a.a.O., S. 140.

prozeß würde dadurch kaum vergrößert.

Als Ergebnis einer wirtschaftspolitischen Beurteilung des Dumpings wäre festzuhalten: Ausnahmen bei der Antidumpingpolitik gelten für langfristiges Dumping und für eine "Einführungswerbung" über den Preis.

#### 4. Maßnahmen gegen das Dumping

Jeder Anbieter, der Dumping treibt, kann seinen Preis so festsetzen, daß dieser entweder unter dem Preis des Importlandes liegt oder diesem gleich ist.<sup>1)</sup> Tritt der Anbieter in den Inlandspreis ein, so wird aber auch hier die Angebotsmenge des betrachteten Gutes steigen und wegen der gleichgebliebenen Nachfrage eine Preissenkung verursachen. Es handelt sich also um den gleichen Vorgang, der nur mittels einer anderen Absatzpolitik ausgelöst wird.<sup>2)</sup> Deshalb erscheint es gerechtfertigt, beide Dumpingpraktiken mit den gleichen Maßstäben zu messen.<sup>3)</sup>

Welche Maßnahmen können gegen das Dumping ergriffen werden?

Die möglichen Maßnahmen lassen sich in zwei Gruppen ein-

- 
- 1) Beim Dumping auf Grund unterschiedlicher Preiselastizitäten der Nachfrage im Export- und Importland tritt diese Feststellung nicht zu, wenn der Dumping treibende Anbieter auch im Einfuhrland ein Monopol hat. Da dieser Fall aber Antidumpingmaßnahmen nicht erforderlich macht, wird er aus der vorliegenden Betrachtung ausgeschlossen.
  - 2) Der ausländische Anbieter wählt als Aktionsparameter statt des Preises die Menge.
  - 3) Sind die angebotenen Mengen so gering, daß der Preis im Einfuhrland nicht sinkt, dann liegt wohl Dumping vor, wirtschaftspolitische Gegenmaßnahmen erübrigen sich jedoch, denn es würde höchstens der Eintritt in den Markt kurzfristig behindert.

teilen. Die erste Gruppe richtet sich direkt gegen Preise oder Mengen der Einfuhren, die zweite Gruppe findet ihren Ansatzpunkt in einem vorgelagerten Stadium, sie setzt bei der Entstehung des Dumpings ein. Das heißt, Dumping kann mit Ausgleichszöllen und Einfuhrkontingenten bekämpft werden, oder es wird versucht, durch internationale Übereinkünfte Dumping zu verhindern.

#### a) Ausgleichszölle und Einfuhrkontingente

Die Antidumpingpolitik hat die Aufgabe, einen Zustand zu schaffen, wie er ohne die Dumpingmaßnahmen der ausländischen Unternehmer anzutreffen wäre. Ohne Dumping würden die Produkte aus "armen" Ländern zu den dort geltenden Inlandspreisen zuzüglich der Transportkosten in den "reichen" Ländern angeboten. Die Dumpingpreise müßten also auf dieses Niveau gebracht werden. Dazu ist lediglich ein Ausgleichszoll geeignet, denn Einfuhrkontingente schränken die Mengen ein und können nicht genau auf die verschiedenen Preisen entsprechenden Mengen eingestellt werden. Der Ausgleichszoll muß der Differenz zwischen Dumpingpreis und Preis im Exportland einschließlich Transportkosten entsprechen.<sup>1)</sup>

Bei Antidumpingmaßnahmen darf jedoch nicht unbeachtet bleiben, daß sie mißbräuchlich gefordert werden können. Es ist deshalb unerlässlich, jeder Maßnahme gegen das Dumping ein Prüfungsverfahren vorzuschalten. Da dieses Verfahren aber Zeit

---

1) Unter Transportkosten werden alle Kosten verstanden, die normalerweise durch einen Export verursacht werden, also auch Kosten für Versicherungen und Exportfinanzierung.

braucht, entsteht die Frage, von welchem Zeitpunkt an der Ausgleichszoll gelten soll. Gilt der Zoll mit dem Tage der Antragstellung auf ein Verfahren oder kurz danach, so könnte sich der Antragsteller bis zum Abschluß des Prüfungsverfahrens einen ungerechtfertigten Schutz verschaffen. Setzen die Gegenmaßnahmen jedoch erst nach dem Abschluß des Prüfungsverfahrens ein, könnte bis zu diesem Zeitpunkt weiter zu Dumpingpreisen importiert werden. Es ist deshalb der Vorschlag gemacht worden, Antidumpingmaßnahmen rückwirkend gelten zu lassen, <sup>1)</sup> wenn sich durch das Prüfungsverfahren ein Dumping bestätigen sollte. <sup>2)</sup> Abgesehen von etwaigen verfassungsrechtlichen Bedenken einer solchen Regelung böte aber auch die Rückwirkungsklausel fast den gleichen Schutz wie sofort gültige Maßnahmen, denn die Importe würden fast vollkommen versiegen, da die Importeure - meist Inländer - kaum wissen können, ob sie Produkte zu Dumpingpreisen anbieten und deshalb das Risiko für sie, auch nach der Stellung eines Antrages auf ein Prüfungsverfahren weiterhin zu importieren, zu groß wäre. Die Rückwirkungsklausel böte so einen beträchtlichen Anreiz, sich durch falsche Beschuldigungen einen Schutz zu verschaffen.

Auf rückwirkende Antidumpingmaßnahmen sollte deshalb verzichtet werden. Die amtlichen Stellen des Einfuhrlandes müßten nur bemüht sein, das Prüfungsverfahren schnell abzu-

---

1) Das ist eine in den Vereinigten Staaten seit Jahren geübte Praxis.

2) Antrag des Abgeordneten Serres (Vorsitzender des Außenhandelsausschusses des Deutschen Bundestages) und weiterer 114 Abgeordneter im Deutschen Bundestag; Bundestagsdrucksache IV/1658. Für diese rückwirkende Maßnahme eignet sich natürlich nur ein Zoll.

schließen. Würden von den zu überprüfenden Unternehmen der Ausfuhrländer Schwierigkeiten gemacht, um das Verfahren in die Länge zu ziehen, so könnte darin ein Indiz für Dumping gesehen und von diesem Zeitpunkt an Antidumpingmaßnahmen ergriffen werden, auch wenn noch nicht genau bekannt ist, ob Dumping betrieben wird. Da in diesem Falle der entsprechende Ausgleichszoll noch nicht berechnet werden kann, müßten die Einfuhrmengen so begrenzt werden, daß sie die Inlandpreise nicht senken, damit jede Anpassung vorerst verhindert wird. Als Antidumpingmaßnahme käme hier nur das Einfuhrkontingent in Frage, denn nur mit diesem kann die Einfuhrmenge exakt bestimmt werden. <sup>1)</sup>

#### b) Internationale Übereinkommen

Maßnahmen zur Behinderung des internationalen Handels werden immer eine negative Reaktion der betroffenen Länder hervorrufen. Daran wird auch kaum eine ökonomische Rechtfertigung etwas ändern können. Es ist deshalb schon aus diesen Erwägungen heraus besser, das Dumping durch internationale Übereinkommen von vornherein zu unterbinden.

---

1) Siehe viertes Kapitel S. 132 f. - Das 1966 vom Bundestag verabschiedete Siebente Gesetz zur Änderung des Zollgesetzes sieht dagegen in Artikel I, Ziffer 1, vor, daß die Bundesregierung in Dringlichkeitsfällen durch Rechtsverordnung vorläufige Zölle gegen Preisdumping und Exportsubventionen festsetzen kann (Bundesgesetzblatt Teil I, Nummer 41, vom 6. September 1966).

So ist auch Beveridge der Auffassung, daß die einzige zufriedenstellende Methode, in der Frage des Dumpings Abhilfe zu schaffen, die internationale Zusammenarbeit darstellt. Eine Antidumpingkonvention könnte zum Beispiel die Bestimmung enthalten, "dem Zolltarif jedes Landes eine Klausel anzuschließen, die die zollfreie Wiedereinfuhr von Waren, die ursprünglich in diesem Lande erzeugt wurden, gestattet. Das würde automatisch die Differenz zwischen dem Inlands- und Auslandspreis jedes Artikels auf den Betrag des doppelten Transports der Einfuhr und Ausfuhr beschränken. Würde der Inlandspreis den ausländischen um mehr als diesen Betrag übersteigen, dann würde es sich auszahlen, Waren nach dem Exportland zurückzubringen." 1)

Ein zollfreier Reimport wäre jedoch nicht immer die einfachste und vollkommenste Lösung. Werden nämlich Produkte mit hohem Transportkostenanteil zu Dumpingpreisen importiert, so kann ein Export in das ausführende Land an den hohen Transportkosten scheitern und die Einfuhr erhebliche Störungen in dem importierenden Lande hervorrufen. Auf Antidumpingmaßnahmen könnte in solchen Fällen also nicht verzichtet werden, auch wenn ein Reimport keinerlei Einfuhrbeschränkungen unterworfen wäre.

Es wird deshalb nicht ausreichen, in internationalen Konventionen einen zollfreien Reimport zu gestatten. Auch die Regierungen der exportierenden Länder werden bereit sein müssen, etwas gegen Ausfuhren zu Dumpingpreisen zu unternehmen. Dies wird für sie um so leichter sein, wenn sie mit

---

1) Beveridge, William, Zölle, a.a.O., S. 108.

Antidumpingmaßnahmen der Importländer rechnen müssen. Wenn derartige Regelungen nicht durch allgemeingültige internationale Konventionen zu erreichen sind, wäre als erster Schritt an bilaterale Absprachen der Länder zu denken, auf denen dann später eine Konvention aufgebaut werden könnte.

Sechstes Kapitel - Die staatliche Exportförderung durch  
"arme" Länder und ihre wirtschafts-  
politische Beurteilung aus der Sicht  
der "reichen" Länder

Der Aufbau einer Industrie in den "armen" Ländern beziehungsweise die Erweiterung eines bereits vorhandenen Industriepotentials läßt die Nachfrage nach importierten Investitionsgütern stark steigen. Der dadurch bedingte hohe Devisenbedarf wird aber nur in wenigen Fällen voll durch die Ausfuhr eigener Produkte gedeckt werden können. Die Erfahrung zeigt, daß eine wirtschaftliche Entwicklung unentwickelter Länder fast immer mit Schwierigkeiten beim Ausgleich der Zahlungsbilanz verbunden ist.

Diesem Mangel könnte in erster Linie durch eine langfristige Verschuldung der "armen" Länder begegnet werden. In den meisten dieser Staaten ist die politische Lage jedoch labil, so daß private Auslandskredite oder direkte Investitionen ausländischer Unternehmen wegen des hohen Risikos nicht umfangreich genug sind, um hier Abhilfe zu schaffen. Auch die von den Regierungen der "reichen" Länder und den internationalen Institutionen vergebenen Mittel reichen zur Schließung der Zahlungsbilanzlücke, die bei voller Befriedigung der Investitionsgüternachfrage entstehen würde, nicht aus. Die "armen" Länder werden deshalb immer wieder zu dem Mittel der Exportförderung greifen,<sup>1)</sup> obwohl ihre Wirtschaft damit belastet wird, denn gerade sie haben kaum etwas zu verschenken.

---

1) Kahmann, Hannedore, und Köllner, Lutz, Staatliche Exportförderung - Symptom unserer Zeit, Europa-Archiv, 10. Jahrgang, Juli 1955, S. 7961.

Als exportfördernde Maßnahmen bietet sich ein ganzes Arsenal bereits gut erprobter Mittel an: Dazu zählen die Senkung der Exportpreise durch Ausfuhrprämien, die Steuerrückvergütung für Umsätze im Exportgeschäft, die Senkung der Kosten der Exportunternehmen durch Subventionen, Steuerbegünstigungen, Krediterleichterungen und diskriminierende Tarife im Gütertransport. <sup>1)</sup> Die so durch den Staat manipulierten Preise müssen nicht unbedingt die Preise der Ausfuhrprodukte sein. Schon den vorgelagerten Industrien können Vergünstigungen gewährt werden, so daß die Ausfuhrindustrien ihre Rohstoffe und Halbfabrikate billiger einkaufen. <sup>2)</sup> Auf diese Weise kann die Exportförderung besser verschleiert werden, was besonders wichtig ist, wenn mit Gegenmaßnahmen der Einfuhrländer gerechnet werden muß.

Die Vielzahl der möglichen staatlichen Maßnahmen macht eine Abgrenzung des Begriffs der Exportförderung sehr schwer. Die zur Ausfuhrförderung gewährten Steuerprivilegien bringen dazu ein gutes Beispiel. Nicht nur durch den Erlaß von Steuern, sondern auch durch sehr differenzierte Bewertungsvorschriften, wie steuerfreie Rücklagen zu Investitionszwecken, werden wettbewerbsbeeinflussende Exportanreize geschaffen. <sup>3)</sup>

---

1) Pütz, Theodor, Außenhandelspolitik (II), Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Erster Band, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 496.

2) Schmidt, Detlef, Zur Politik und Theorie der Exportförderung, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 77, 1956, S. 65.

3) Kahmann, Hannedore, und Köllner, Lutz, Staatliche Exportförderung - Symptom unserer Zeit, a.a.O., S. 7962.

Zur Abgrenzung erscheint es deshalb zweckmäßig, zwischen wirtschaftspolitischen Mitteln zu unterscheiden, die ihrem Charakter nach allein als ausfuhrfördernde Maßnahmen anwendbar sind (Ausfuhrprämien) und solchen, die auch zu anderen wirtschaftspolitischen Zwecken eingesetzt werden können (Steuervergünstigungen). Solange diese letztgenannten Vorteile allen Unternehmen eines Landes oder dem überwiegenden Teil gewährt werden, kann wohl kaum von speziellen Exportförderungsmaßnahmen gesprochen werden, denn es gibt kaum eine wirtschaftspolitische Maßnahme, die nicht die Wettbewerbsfähigkeit auch nach außen beeinflusst. Erst wenn ganz offensichtlich nur Unternehmen mit großem Exportanteil oder deren Vorlieferanten allein in den Genuß dieser Privilegien kommen, wird man unterstellen können, daß durch sie der Export künstlich gefördert werden soll.

Wie wirken sich diese Maßnahmen auf die einzelnen Volkswirtschaften aus? Die Preis- und Mengenwirkungen kostensenkender<sup>1)</sup> staatlicher Exportförderungsmaßnahmen lassen sich grob gesagt auf folgenden Nenner bringen: "Die Ausfuhr steigt, ebenso die Inlandsproduktion. Die ausländische Erzeugung wird zurückgedrängt, der Preis fällt im Ausland, steigt im Inland, und es entsteht eine Preisdifferenz in der Höhe der Prämie (unter der Annahme, daß beide Preise vorher einander gleich waren; der Verfasser). Der Absatz im Ausland steigt, der im Inland fällt." 2)

---

1) Auch erlössteigernde Maßnahmen, wie Ausfuhrprämien, fallen darunter, denn für die Dispositionen des Unternehmers ist es gleichgültig, ob sein Gewinn auf G<sub>r</sub> und höherer Einnahmen oder geringerer Kosten steigt.

2) Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, a.a.O., S. 238.

# 1. Förderung des Exports international konkurrenzfähiger Industrien in den "armen" Ländern

Die "armen" Länder werden, wie oben bereits gezeigt, zumindest in der Entwicklungsphase unter chronischem Devisenmangel, unausgeglichene Handelsbilanzen und Arbeitslosigkeit leiden. Es ist deshalb möglich, daß auch der Export von Produkten gefördert wird, die international konkurrenzfähig sind. <sup>1)</sup> Durch die staatliche Exportförderung wird es für die Unternehmer der "armen" Länder lukrativ, noch mehr ihrer Produkte zu exportieren und ihre Produktionskapazitäten über die Grenze hinaus zu erweitern, die ohne staatliche Exportförderung eingehalten worden wäre.

Wenn in dem "reichen" Lande zu erwarten ist, daß die von den subventionierten Importen betroffenen einheimischen Wirtschaftszweige auch ohne die Exportförderung seitens der "armen" Länder verschwinden werden, sollte gegen die künstlich verbilligte Einfuhr nur dann etwas unternommen werden, wenn der Anpassungsprozeß zeitlich zu stark zusammengedrängt würde und daraus eine Gefahr für das Gelingen der Umstellung entstünde.

Werden jedoch auch einheimische Unternehmen betroffen, die ohne die künstliche Verbilligung der Importgüter konkurrenz-

---

1) Erwähnt seien die Transportvergünstigungen auf der Eisenbahn für zum Export bestimmte Baumwolltextilien in Indien. Für die Gruppe der Baumwollrohgewebe kam dabei die unten genannte Untersuchung zu dem Ergebnis, daß bereits die natürlichen Kostenunterschiede zwischen Kontinentaleuropa und Indien ausreichen würden, in den europäischen Markt einzubrechen. - Kahmann, Hannedore, und Papke, Renate, Langfristige Strukturwandlungen und Anpassungsprozesse der britischen Baumwollindustrie, a.a.O., S. 60 f.

fähig geblieben wären, dann hängt eine Beurteilung allein davon ab, wie lange mit den verbilligten Importen zu rechnen ist. Nur wenn angenommen werden kann, daß die Einfuhren langfristig von den exportierenden Ländern subventioniert werden ist eine inländische Anpassung ökonomisch gerechtfertigt, "denn aus welchen Gründen ein Einfuhrgut besonders billig ist, kann uns gleichgültig sein". <sup>1)</sup>

Ob die "armen" Länder ihre Exporte langfristig subventionieren, hängt entscheidend von dem Motiv der Ausfuhrförderung ab. Mit großem Devisenmangel und Arbeitslosigkeit kann wohl kaum so lange gerechnet werden, daß eine zweimalige Umstellung in der Wirtschaft der "reichen" Länder, zunächst eine Einschränkung der betroffenen Wirtschaftszweige und später ihr Wiederaufbau ökonomisch zu rechtfertigen wäre. Darüber hinaus ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, daß die "armen" Länder die Exportförderung bereits einstellen, sobald der überwiegende Teil der betreffenden Branchen in den Importländern aus dem Produktionsprozeß ausgeschieden ist, da dann ein wesentlich höherer Absatz gesichert ist und die zur Exportförderung nötigen finanziellen Mittel an anderen Stellen zur Wirtschaftsförderung eingesetzt werden können. <sup>2)</sup>

---

1) Giersch, Herbert, Diskussionsbeitrag zu dem Referat von Professor von Haberler "Die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels" auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik in Bad Nauheim 1954, in: Deutschland und die Weltwirtschaft, a.a.O., S. 91.

2) Hier liegt eine Parallele zum privatwirtschaftlichen Verdrängungswettbewerb durch Dumping vor. Vergleiche fünftes Kapitel, S. 146 f.

Mit einer langfristigen Ausfuhrförderung ist also unter den vorliegenden Umständen kaum zu rechnen. Handelsbeschränkungen sind deshalb angebracht.<sup>1)</sup> Allerdings muß darauf geachtet werden, daß nur die künstliche Verbilligung ausgeglichen wird, was zugegebenermaßen nicht leicht zu verwirklichen sein wird.

## 2. Förderung des Exports international nicht konkurrenzfähiger Unternehmen in den "armen" Ländern

Wie die Entwicklung bis heute gezeigt hat, machen einige der "armen" Länder den Versuch, einen Teil der wirtschaftlichen Entwicklung zu überspringen. Sie errichten durch staatliche Förderung oder sogar in staatlicher Regie Produktionen, die international nicht konkurrenzfähig sind.<sup>2)</sup> Das kann seinen Grund besonders im Prestigedenken haben, denn "die historische Tatsache früherer wirtschaftlicher Abhängigkeit ist unzweifelhaft dazu angetan, den emotionalen Anklang, den Industrialisierungsprojekte finden, zu erhöhen, da sie den Charakter wichtiger Symbole für nationale Unabhängigkeit annehmen".<sup>3)</sup>

---

1) Vergleiche Vetter, Ernst Günter, Ist die Textilindustrie über den Berg?, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 11, vom 14. Januar 1964.

2) Vergleiche Shenoy, B. R., Die falsche Doktrin der "Weißen Elephanten". Verhängnisvolle Priorität der Schwerindustrie in Entwicklungsländern, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 301, vom 30. Dezember 1963.

3) Myrdal, Gunnar, Internationale Wirtschaft, a.a.O., S. 187.

Die in diesen Unternehmen hergestellten Produkte werden vor der ausländischen Konkurrenz geschützt und sind zum Verbrauch im eigenen Lande bestimmt. Dabei besteht die Möglichkeit, daß die gesamte Produktion im eigenen Lande am Anfang noch nicht oder nur zu nicht akzeptablen Preisen abgesetzt werden kann. Um aber die Produktionskapazitäten, die auf Grund der optimalen Betriebsgröße so groß angelegt wurden, voll auszunutzen, wird der "Überschuß" ausgeführt.<sup>1)</sup> Das ist natürlich nur zu konkurrenzfähigen Preisen möglich, weshalb die Ausfuhr auf irgendeine Weise subventioniert werden muß.<sup>2)</sup>

Ob eine Stilllegung von Produktionskapazitäten in den "reichen" Ländern zu erwarten ist, wenn diese staatlich subventionierten Güter eingeführt werden, hängt von der Menge der importierten Produkte und dem Verhalten der inländischen Unternehmer ab, die bei ihren Dispositionen zu schätzen haben, wie lange die Exportförderung dauern wird und von welchem Zeitpunkt ab es rentabler ist, Produktionskapazitäten abzubauen.

Es ist zu erwarten, daß die Kapazitäten dieser nicht international wettbewerbsfähigen Unternehmen im Vergleich zu den

---

1) Siehe hierzu Widmer, Max, Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Außenhandel, a.a.O., S. 109, und Shenoy, B.R., Die falsche Doktrin der "Weißen Elephanten", a.a.O.

2) Für die staatliche Exportförderung nicht konkurrenzfähiger Produkte sei ein Beispiel angeführt, in dem der Export nicht in ein "reiches" Land, sondern in andere "arme" Länder erfolgt, in denen aber das entsprechende Produkt mit Importen aus "reichen" Ländern in Konkurrenz steht. Dieses Beispiel trifft nicht genau unseren Fall, illustriert dagegen gut die staatliche Exportförderung. Shenoy berichtet in einem Artikel über den Export von Ölmotoren aus Indien in den Mittelosten. Die Exportpreise deckten ungefähr zwei Drittel der Produktionskosten. Die Verluste wurden durch staatliche Subventionen ausgeglichen. - Shenoy, B.R., Die falsche Doktrin der "Weißen Elephanten", a.a.O.

Kapazitäten ihrer Konkurrenten im Ausland gering bleiben werden, denn man kann annehmen, daß die wirtschaftliche Vernunft in den "armen" Ländern im Laufe der fortschreitenden Entwicklung zunimmt, so daß derartig unrentable Projekte in jedem Lande nur in geringem Umfang verwirklicht werden. Dies ist um so mehr anzunehmen, als auch die für die Wirtschaftspolitik in den "armen" Ländern verantwortlichen Stellen mit der Zeit erkennen werden, daß sie mit einer Förderung unrentabler Betriebe und dem Export dieser Produkte die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Länder wesentlich beeinträchtigen. Die von den "armen" Ländern exportierten "Überschüsse" werden deshalb nie groß sein. Auf Handelsbeschränkungen könnte daher unter den vorliegenden Voraussetzungen verzichtet werden, obwohl sie ökonomisch gerechtfertigt wären.

Sollten die Mengen aber doch so groß sein, daß Grenzbetriebe in den "reichen" Ländern ausscheiden müßten, kann auf Handelsbeschränkungen nicht verzichtet werden, denn mit einem Rückgang oder Ausfall des Angebots muß in nicht allzu langer Zeit unbedingt gerechnet werden, da die Nachfrage in den "armen" Ländern im Zuge der fortschreitenden wirtschaftlichen Entwicklung steigt, der Grund für eine Exportförderung also wegfällt. Außerdem wird auch eine derartig umfangreiche Exportförderung bald an finanzielle Grenzen stoßen. Die Anpassungsvorgänge in den "reichen" Ländern würden sich daher als falsch erweisen.

Die Wirtschaftsförderungsmaßnahmen in Form von Exportsubventionen können jedoch dann als sinnvoll gelten, wenn sie Industrien zugute kommen, die mit "increasing returns to scale" produzieren oder externe Ersparnisse erzielen.<sup>1)</sup> Wenn Industrien aufgebaut werden, die in der Zukunft ohne Einfuhrschutz und Subventionen wettbewerbsfähig sind, wird ein Erziehungseffekt erreicht, der langfristig die Wohlfahrt der "armen" Länder steigert.

Für die wirtschaftliche Beurteilung aus der Sicht der "reichen" Länder ist aber - wie wir gesehen haben - allein entscheidend, ob die subventionierten Angebote aus den "armen" Ländern langfristig zur Verfügung stehen. Das hängt einmal davon ab, wie lange die Erziehungspolitik betrieben wird und ob nach ihrem Abschluß noch in genügendem Umfang in die "reichen" Länder exportiert werden kann. Mann mit einer langfristig angelegten Erziehungspolitik gerechnet werden, dann wäre auf Handelsbeschränkungen zu verzichten.<sup>2)</sup> Ist jedoch mit keiner langfristigen Erziehungspolitik zu rechnen, dann kommt es darauf an, ob die Erziehungspolitik in den "armen" Ländern einen Zustand schafft, der in Produktionsmengen und Preisen von den "reichen" Ländern der Zeit der Subventionierung gleichzusetzen ist. Nur in diesem Falle entsprächen die neuen Angebote in ihren Bedingungen den subventionierten Angeboten, und man könnte von langfristig sprechen. Ist das nicht der Fall, wären auch hier unter wirtschaftlicher Betrachtung Handelsbeschränkungen angebracht.

---

1) Vergleiche Rose, Klaus, Entwicklung und Stand der Außenwirtschaftstheorie, a.a.O., S. 27.

2) Zur Definition des Wortes "langfristig" siehe fünftes Kapitel, S. 152, Fußnote 2.

Für die Wirtschaftspolitik wird es jedoch fast unmöglich sein, derartige Vergleiche und Schätzungen in der Praxis anzustellen. Ob in diesen Fällen Handelsbeschränkungen angewendet werden, wird man deshalb besser von dem Umfang der genauer schätzbaren wirtschaftlichen Schwierigkeiten abhängig machen, die in den "reichen" Ländern durch die Anpassungsprozesse entstehen.

### 3. Maßnahmen gegen die staatliche Exportförderung

Die Abwehrmaßnahmen, die gegen eine staatliche Exportförderung ergriffen werden können, sind die gleichen, die gegen ein privatwirtschaftliches Dumping eingesetzt werden - Ausgleichszölle und Einfuhrkontingente.<sup>1)</sup> Auch bei der Bekämpfung der staatlichen Exportförderung ist den Ausgleichszöllen der Vorzug zu geben, denn der Ausgleich einer künstlichen Kostenermäßigung kann nur durch einen Ausgleichszoll exakt erfaßt werden.<sup>2)</sup> Allerdings wird es sehr schwer sein, den richtigen Zollsatz zu berechnen, denn die zur Exportförderung eingesetzten Vergünstigungen sind in ihrer Höhe vom Ausland oft nicht leicht zu erkennen. Es besteht so die Gefahr, daß der Zollsatz zu niedrig angesetzt wird oder die Regierungen die Einführung der Zölle zu lange hinauszögern,<sup>3)</sup>

---

1) Siehe fünftes Kapitel, S. 154 ff.

2) Der Ausgleichszoll hat nur die Aufgabe, die künstliche Kostenermäßigung durch die Subventionen auszugleichen. Seine Aufgabe besteht nicht darin, die Einfuhr aus "armen" Ländern noch darüber hinaus einzuschränken. Deshalb sind Einfuhrkontingente unzweckmäßig, da der Umfang des Imports ohne Subventionen kaum ex ante festgestellt werden kann (siehe auch fünftes Kapitel, S. 154).

3) So hat es die Bundesregierung im Sommer 1966 abgelehnt, auf subventionierte türkische Exporte von Baumwollrohgeweben einen Ausgleichszoll zu erheben, obwohl eine Subvention einwandfrei nachgewiesen wurde. "Kein Dumpingzoll auf türkische Ware", in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 172, vom 28. Juli 1966.

weil sie hoffen, noch genauere Unterlagen zu erhalten. Ausgleichszölle sind deshalb zur Abwehr staatlich subventionierter Importe nicht immer geeignet, und es erscheint am günstigsten, wie beim Dumping durch internationale Übereinkommen der staatlichen Ausfuhrförderung zu Leibe zu rücken. Die ersten Schritte in dieser Richtung wurden bereits durch das GATT unternommen. Der Artikel 16 des GATT bietet die Möglichkeit, direkt gegen staatliche Prämien vorzugehen, und "anlässlich der Revision vom Jahre 1955 kamen die Vertragsparteien überein, mit Wirkung ab 1. Januar 1958 oder einem möglichst bald darauf folgenden Zeitpunkt, keine Ausfuhrsubventionen mehr zu gewähren, die Exporte zu einem Preis unter dem vergleichbaren Inlandspreis ermöglichen".<sup>1)</sup> Diese Vereinbarung wurde allerdings nur für industrielle Erzeugnisse getroffen und war bis heute nicht generell durchzusetzen. Vor allem leisteten die Entwicklungsländer Widerstand, so daß nur ein Verbot der Ausfuhrbeihilfen für Industriestaaten zustande kam, die namentlich festgelegt wurden, während die anderen Staaten sich nur verpflichteten, keine neuen Ausfuhrbeihilfen einzuführen oder schon bestehende zu erhöhen.<sup>2)</sup> Der Widerstand seitens der Entwicklungsländer zeigt, daß die Exportförderung von diesen Staaten als wichtiges handelspolitisches Mittel angesehen wird, wobei jedoch heute noch anzunehmen ist, daß dieser Wider-

---

1) Widmer, Max, Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Außenhandel, a.a.O., S. 132.

2) Widmer, Max, Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Außenhandel, a.a.O., S. 132 f.

stand vor allem im Hinblick auf den Absatz in Ländern geleistet wird, die nicht zur Gruppe der "reichen" Länder zählen.

Auch die internationalen Vereinbarungen werden deshalb in absehbarer Zeit keine zufriedenstellende Lösung bringen können, und so kann der Vorschlag von Beveridge nicht endgültig ad acta gelegt werden, daß jedes Land das Recht auf vollkommene Einfuhrsperren für Waren erhalten sollte, deren Preise durch staatliche Unterstützung künstlich verbilligt werden.<sup>1)</sup> Eine rigorose Einfuhrsperre oder die abgeschwächte Form der Mengenkontingentierung ist allerdings nur als letzter Ausweg vertretbar, wenn das Mittel der Ausgleichszölle versagen sollte.

---

1) Beveridge, William, Zölle, a.a.O., S. 108.

Dritter Teil - Öffnung der Märkte nur eines  
"reichen" Landes?

Bisher wurde bei der Behandlung der Frage "Kann man mit 'armen' Ländern Handel treiben?" die Gruppe der "reichen" Länder als Ganzes betrachtet. Das setzt jedoch voraus, daß diese Länder ein wenigstens in den wichtigsten Fragen gleiches Konzept für die Handelspolitik gegenüber "armen" Ländern haben. Die Erfahrung zeigt jedoch, daß die Vorstellungen in der Handelspolitik sehr oft nicht auf einen Nenner zu bringen sind, so daß der Fall denkbar wäre, daß nur ein "reiches" Land allein bereit ist, seine Grenzen für Importe aus "armen" Ländern zu öffnen, alle anderen dagegen Handelsbeschränkungen aufrecht erhalten. Müssen unter diesen Voraussetzungen die Ergebnisse des ersten Teiles der vorliegenden Untersuchung modifiziert werden?

Wenn nur ein "reiches" Land seine Märkte den Importen aus "armen" Ländern öffnet, könnte gefolgert werden, daß dadurch die Veränderungen in der Wirtschaftsstruktur des betrachteten Landes einen Umfang annehmen werden, der die Schwierigkeiten um ein Vielfaches übertrifft, die bei der Anpassung auftreten, wenn alle oder der überwiegende Teil der "reichen" Länder die Handelsbeschränkungen abbauen. Die von dieser Situation bedrohten Produzenten werden daher gegen eine derartige Handelspolitik der Regierung energisch protestieren. So äußerte schon vor Jahren zum Beispiel die Textilindustrie in Deutschland, daß "während sich das Ausland hinter

den Barrieren von hohen Zöllen, wirksamen Antidumpingmaßnahmen und mengenmäßigen Beschränkungen abschirmt, der Bundesrepublik zugemutet werden soll, im Alleingang den konzentrierten Wettbewerb der Reisstandardländer auf dem deutschen Markt zuzulassen. Sechshunderttausend Beschäftigte in der Textilindustrie erwarten eine andere Entscheidung!" <sup>1)</sup>

Wie der Wettbewerb der Reisstandardländer allgemein zu beurteilen ist, wurde bereits behandelt. <sup>2)</sup> Es muß aber jetzt die Frage gestellt werden, ob auf Grund der veränderten Ausgangslage die Ergebnisse der Untersuchung vielleicht modifiziert werden müssen.

Für die Untersuchung dieses speziellen Falles soll von folgenden Voraussetzungen ausgegangen werden:

- a) Mit Ausnahme eines "reichen" Landes <sup>3)</sup> haben alle anderen "reichen" Länder hohe Handelsschranken gegenüber Einführen aus "armen" Ländern.
- b) Zwischen den "reichen" Ländern bestehen nur noch geringe Handelsbeschränkungen (Zölle).

---

1) Dumas, Wolfram, Wider den falschverstandenen Neoliberalismus, in: Industriekurier, Nummer 59, vom 16. April 1959.

2) Siehe erster Teil dieser Arbeit.

3) Statt eines "reichen" Landes können auch mehrere "reiche" Länder ihre Märkte öffnen. Wenn sie zusammen nur einen kleinen Teil des Sozialprodukts der Gruppe der "reichen" Länder erzeugen, werden dadurch die Voraussetzungen nicht verändert, denn es bleiben erhebliche Differenzen zwischen der "Größe" der geöffneten und abgeschirmten Märkte bestehen.

c) Alle Handelsbeschränkungen beziehen sich auf das Ursprungsland der Importe, so daß die Einfuhrhinder- nisse für Importe aus "armen" Ländern nicht durch den Weg über das eine "reiche" Land umgangen werden können.<sup>1)</sup>

d) Die Währungen der "reichen" Länder sind konvertibel.

Die Voraussetzungen b) bis d) kommen nach Ansicht des Ver- fassers der Wirklichkeit sehr nahe.

---

1) Vergleiche hierzu auch als Beispiel Artikel 115 des Ver- trages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemein- schaft. Auf Grund dessen hatte die EWG-Kommission 1966 die Möglichkeit beseitigt, japanische Waren innerhalb der EWG in ein anderes Land weiterzuverkaufen, wie das mit Kameras geschah, die von Belgien aus Japan eingeführt und nach Frankreich wieder ausgeführt wurden, dessen Einfuhrzölle gegenüber Drittländern erheblich höher lie- gen als die Belgiens. ("Gegen Umgehung des EWG-Außenzolls", in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 54, vom 5. März 1966.)

Siebentes Kapitel - Die Wirkungen auf die Produktionsstruktur, die Beschäftigung und die Einkommensverteilung des einen "reichen" Landes

1. Die Anpassungsvorgänge in der Produktionsstruktur

Öffnet nur ein "reiches" Land seine Märkte für Exporte der "armen" Länder, strömen bedeutend mehr Importgüter in das Inland, als es der Fall wäre, wenn alle oder der überwiegende Teil der "reichen" Staaten die Märkte öffneten.<sup>1)</sup> Das im Vergleich zu einem gleichmäßigen Verhalten der wirtschaftlich entwickelten Länder höhere Angebot an Importen in dem einen "reichen" Lande läßt dort die Preise vergleichsweise stärker sinken. Das hat zur Folge, daß Unternehmen des betrachteten "reichen" Landes, die bei allseitigem Freihandel der Konkurrenz aus "armen" Ländern noch hätten standhalten können, vielleicht weichen müssen, wenn das betrachtete Land als einziges seine Märkte öffnet. Es werden größere Anpassungsprozesse ausgelöst als bei allseitiger Marköffnung.

Werden durch diese Tatsache die Umstellungsschwierigkeiten für das eine "reiche" Land schon vergrößert, so ist in diesem Zusammenhang noch als besonders schwerwiegend der Umstand anzusehen, daß der vergrößerten Schrumpfung in be-

---

1) An arbeitsintensiv hergestellten Produkten exportierten die wirtschaftlich noch wenig entwickelten Länder 1964 in die wirtschaftlich entwickelten Länder für umgerechnet 2,4 Milliarden Dollar. Davon entfielen allein auf Großbritannien und die Bundesrepublik 0,8 Milliarden Dollar, das sind ein Drittel dieser Exporte (siehe Lary, Hal B., Trade of the LDC's: Manufactures Point the Way, a.a.O., S. 74 f. Auf den Seiten 70 f. schildert Lary die seiner Untersuchung zugrunde liegende Abgrenzung der arbeitsintensiven Produktion).

stimmten Wirtschaftszweigen nicht ebenfalls größere Erweiterungen der Produktionskapazitäten in anderen Wirtschaftszweigen - wie den Investitionsgüterindustrien - gegebenüberstehen. <sup>1)</sup> Die Investitionsgüternachfrage der sich industrialisierenden Staaten konzentriert sich nicht auch nur auf das betrachtete "reiche" Land, sondern richtet sich jeweils auf die "reichen" Länder, die am günstigsten anbieten. Die Devisenfrage bereitet dabei keine Schwierigkeiten, denn die aus den Exporten vorhandenen ausländischen Zahlungsmittel können dank der Konvertibilität in alle Währungen der "reichen" Staaten umgetauscht werden.

Bei der Beurteilung dieser Zusammenhänge wurde jedoch bisher nur der Wirtschaftsprozess des einen "reichen" Landes betrachtet, wodurch bedeutende Veränderungen in den andern "reichen" Ländern unzulässigerweise ausser acht gelassen werden. Die in das betrachtete Land einströmenden Importe aus wirtschaftlich unterentwickelten Ländern lassen dort die Preise der entsprechenden Güter sinken. Sobald die Preise so weit gesunken sind, daß sie unter Berücksichtigung aller Kosten für den Export niedriger sind als die Preise der entsprechenden Güter in den anderen "reichen" Ländern, können die Produzenten des betrachteten "reichen" Landes ihre Erzeugnisse dort absetzen, denn für sie gibt es laut der gemachten Voraussetzungen keine oder nur geringe Zollbelastungen. <sup>2)</sup>

---

1) Vergleiche erstes Kapitel, S. 51 ff.

2) Die Situation mit erheblicher Zollbelastung wird weiter unten auf S. 178 f. geschildert.

Die Folge davon ist, daß auch in den "reichen" Ländern, die sich gegen Importe aus "armen" Ländern abschirmen, die Preise dieser Güter sinken und auch dort Anbieter aus dem Produktionsprozeß ausscheiden. Selbst unter der Annahme, daß die Produzenten des betrachteten "reichen" Landes kein Stück ihrer Erzeugung mehr im eigenen Lande absetzen können, werden sie als zusätzliche Anbieter oder, wenn sie schon immer dort von ihren Erzeugnissen verkauften, mit größeren Mengen auf den Märkten der anderen "reichen" Länder auftreten. Wieviele der Anbieter des betrachteten "reichen" Landes unter diesen Bedingungen aus dem Produktionsprozeß ausscheiden müssen, hängt von drei Faktoren ab:

- a) Der Preiselastizität der Nachfrage nach den betreffenden Waren in den anderen "reichen" Ländern.
- b) Der Preiselastizität des Angebots in den anderen "reichen" Ländern.
- c) Ihrer eigenen Angebotselastizität.

Je größer die Angebotselastizität in den anderen "reichen" Ländern im Vergleich zu der Angebotselastizität in dem betrachteten Lande ist, desto größer werden die Mengen sein, die die Produzenten des einen "reichen" Landes auf Grund der sinkenden Preise in die anderen "reichen" Länder exportieren können, und desto weniger Anbieter des betrachteten Landes müssen aus dem Produktionsprozeß ausscheiden. Je größer darüber hinaus die Preiselastizität der Nachfrage in den anderen "reichen" Ländern ist, desto weniger sinken dort die Preise auf Grund des erhöhten Angebots, das heißt desto geringer wird die Zahl der ausscheidenden Produzenten in allen "reichen" Ländern insgesamt sein.

Wird die eben gemachte Annahme, daß die Nachfrage in dem betrachteten "reichen" Lande voll durch Importe aus "armen" Ländern befriedigt wird, aufgegeben, dann wird der unter den genannten Bedingungen notwendige Anpassungsprozeß noch gemildert. In beiden Fällen ist jedoch als sicher anzunehmen, daß die in dem betrachteten "reichen" Lande ausgelösten Schrumpfungsprozesse bedeutend kleiner sein werden als anfänglich bei der isolierten Betrachtung des einen "reichen" Landes angenommen werden konnte, wodurch auch der notwendige Ausgleich durch eine Erweiterung der Produktionskapazitäten in anderen Wirtschaftszweigen kleiner sein kann. Trotzdem muß aber mit einem Umstellungsprozeß gerechnet werden, der größer ist als bei allseitigem Freihandel.

Wenn es sich bei den eingeführten Erzeugnissen nicht nur um Produkte handelt, die lediglich für den Konsum bestimmt sind, sondern die auch bei der Herstellung anderer Waren benötigt werden, haben die diese Erzeugnisse verwendenden Produzenten des betrachteten "reichen" Landes einen Kostenvorteil gegenüber den Produzenten in den anderen "reichen" Ländern. <sup>1)</sup> Die Größe dieses Kostenvorsprungs hängt natürlich entscheidend von dem Kostenanteil des jetzt billiger eingeführten Produkts an den gesamten Kosten der Endprodukte ab. Je größer dieser Kostenanteil ist, desto größer wird der Kostenvorsprung

---

1) Durch die Zusammenarbeit der Firmen Pfaff und Janome (Japan) werden in Deutschland Nähmaschinen aus deutschen und japanischen Teilen hergestellt, was vor allem innerhalb der EWG Italien unangenehm zu spüren bekommt. ("Einfuhr von Nähmaschinen steigt weiter", a.a.O.)

und desto größer wird auch die Verlagerung der Produktion von Anbietern aus den anderen "reichen" Ländern auf Anbieter des betrachteten "reichen" Landes,<sup>1)</sup> wodurch die Ausgleichstendenz für den Produktionsrückgang bei der Herstellung der den Einfuhrsgütern entsprechenden Waren sich verstärken kann.<sup>2)</sup>

Diese Entwicklungen hängen jedoch von der Voraussetzung ab, daß der Handelsverkehr zwischen den "reichen" Ländern nicht behindert oder nur mit ganz geringen Zöllen belastet wird. Werden jedoch in den "reichen" Ländern auch Einfuhren aus anderen "reichen" Ländern einer erheblichen Zollbelastung unterworfen, dann werden die Exportmöglichkeiten des betrachteten "reichen" Landes eingeschränkt. Je größer die Zollbelastung ist, desto weniger Produzenten des einen

---

1) Vergleiche zu dieser Frage auch die Ausführungen bei Keiser, G., Das System der Freihandelszone als ein Weg zu größeren Märkten, in: Wirtschaftsfragen der freien Welt. Festschrift für Ludwig Erhard, herausgegeben von E. Beckerath, F.W. Meyer und A. Müller-Armack, Frankfurt am Main 1957, S. 603, und Sannwald, Rolf, und Stohler, Jacques, Wirtschaftliche Integration, erschienen in: Studien zur Ökonomie der Gegenwart, Reihe B, Band 8 der Veröffentlichungen der List Gesellschaft, herausgegeben von Erwin von Beckerath und Edgar Salin, Basel-Tübingen 1958, S. 73 f.

2) Ob dieser Ausgleich wirklich Bedeutung erlangt, hängt auch davon ab, ob die "armen" Länder in größeren Mengen Produkte exportieren werden, die in den "reichen" Ländern bei der Herstellung anderer Erzeugnisse verwendet werden, denn nur dann ist die Voraussetzung dafür gegeben, daß die Kostenvorsprünge auch eine im Absatzvolumen beachtliche Verschiebung auslösen.

"reichen" Landes werden dann in der Lage sein, die Zollmauer zu überspringen, das heißt mit steigendem Zoll nimmt unter sonst gleichen Bedingungen der Schrumpfungsprozeß in dem betrachteten Lande zu. Durch diese Zollbelastung würde auch der sich aus den oben erwähnten Kostenvorsprüngen ergebende Ausgleich beeinträchtigt werden, denn die Kostenvorsprünge würden durch den Zoll ganz oder teilweise ausgeglichen werden.

## 2. Ausweitung der Friktionsarbeitslosigkeit

Für die Beurteilung der Frage, ob durch die Aufnahme von Handelsbeziehungen zu "armen" Ländern Arbeitslosigkeit entsteht, müssen für den speziellen Fall, daß nur ein "reiches" Land seine Märkte öffnet, die gleichen Überlegungen angestellt werden, wie sie im zweiten Kapitel dieser Arbeit unter der Annahme geschildert werden, daß alle "reichen" Länder Handelsbeziehungen zu "armen" Ländern aufnehmen. Es bestehen hier die gleichen Ausgleichstendenzen kurzfristiger und langfristiger Art.<sup>1)</sup> Da aber auf Grund der einseitigen Änderung der Einfuhrpolitik der Anpassungsprozeß in der Wirtschaft des betrachteten Landes, wie oben gezeigt wurde, einen größeren Umfang annehmen kann als bei allseitiger Öffnung der Märkte, ist es möglich, daß zumindest die kurzfristigen Ausgleichstendenzen an Wirkung verlieren. Die Folge wäre eine längere Arbeitslosigkeit - wenn auch wahrscheinlich geringeren Ausmaßes - in den betrachteten

---

1) Vergleiche zweites Kapitel, S. 72 ff.

"reichen" Lande, das heißt eine Ausweitung der auch bei allseitiger Marktöffnung zu erwartenden Friktionsarbeitslosigkeit.<sup>1)</sup>

Ob diese Folgen tatsächlich mit einer alleinigen Öffnung der Märkte verbunden sein können, hängt im Vergleich zur Öffnung der Märkte in allen "reichen" Ländern einzig von der Vergrößerung des Anpassungsprozesses ab. In welchem Ausmaß sich dieser Anpassungsprozeß vergrößert, kann jedoch nicht gesagt werden, da die für diesen Prozeß maßgeblichen Bedingungen sehr unterschiedlich sein können.<sup>2)</sup> Erst im Einzelfall wird der Punkt annähernd erkennbar, von dem ab der notwendige Arbeitsplatzausgleich nicht mehr gewährleistet ist.

Muß mit einer Ausweitung der Friktionsarbeitslosigkeit gerechnet werden, dann ist darin jedoch kein Grund für einen Verzicht des betrachteten "reichen" Landes auf die Einfuhr von in "armen" Ländern hergestellten Erzeugnissen zu sehen, denn bereits eine Verlängerung der Anpassungszeit wird ausreichen, eine Ausweitung der Friktionsarbeitslosigkeit zu verhindern.<sup>3)</sup> Die Handelsbeschränkungen dürfen nur in dem Maße abgebaut werden, wie den durch den Anpassungsprozeß hervorgerufenen Verlusten an Arbeitsplätzen neue Arbeits-

---

1) Unter Friktions- oder Reibungsarbeitslosigkeit versteht man die Arbeitslosigkeit, die mit dem Wechsel der Arbeitsplätze verbunden ist, wenn sich die Angebots- und Nachfrageverhältnisse auf den einzelnen Märkten verändert haben. Es ist eine "kurzfristige" strukturellen Arbeitslosigkeit. Siehe hierzu Paulsen, Andreas, Neue Wirtschaftslehre, 4. Auflage, Berlin und Frankfurt am Main 1958, S. 164 f.

2) Vergleiche Abschnitt 1 dieses Kapitels.

3) Zur Frage der Anpassungszeit vergleiche viertes Kapitel, S. 128 f.

plätze gegenüberstehen. Dabei kann es sich als notwendig erweisen, daß der Staat nicht nur durch eine zeitlich ausgedehnte Senkung der Handelshemmnisse hilft, sondern daß er auch direkt durch Maßnahmen der regionalen Wirtschaftsförderung eingreift. Das wird insbesondere dann der Fall sein, wenn sich die Anpassungsprozesse in dem betrachteten "reichen" Lande auf einige wenige Gebiete des Landes konzentrieren und dort daher ein im Verhältnis zur bisherigen Beschäftigungszahl großer Verlust an Arbeitsplätzen eintritt, der nur durch die Ansiedlung neuer Betriebe ausgeglichen, während die Anzahl der verlorenen Arbeitsplätze auf das ganze Land bezogen als gering angesehen werden kann.<sup>1)</sup>

### 3. Verstärkte Einflüsse auf die Einkommensverteilung

Unter der Bedingung, daß alle "reichen" Länder die Handelschranken gegenüber Importen aus den wirtschaftlich unterentwickelten Ländern abbauen, konnte festgestellt werden, daß in den "reichen" Staaten bei isolierter Betrachtung dieser Handelsbeziehungen der Anteil des Lohnes am Volks-

---

1) Die Ansiedlung neuer Betriebe bedeutet nicht, daß der Staat durch Subventionen in diesen Gebieten Anreize für Investitionen schaffen soll, die nach Wegfall der Subvention privatwirtschaftlich nicht mehr rentabel wären. Es dürfen nur Maßnahmen ergriffen werden, die eine volkswirtschaftliche Rentabilität der Investitionen garantieren. Als derartige Maßnahmen kämen unter anderen eine Verbesserung der Infrastruktur, eine Umschulung der Arbeitskräfte und auch staatliche Bürgschaften für Kredite in Frage; hierzu siehe auch viertes Kapitel, S. 135 ff.

einkommen verringert wird, daß über den absoluten Lohn aber keine sichere Aussage möglich ist.<sup>1)</sup> Wird sich an dieser Feststellung etwas ändern, wenn nur ein "reiches" Land seine Handelsschranken abbaut?

Früher wurde schon gezeigt, daß es von dem Zusammentreffen bestimmter Bedingungen abhängt, in welchem Umfange die Produzenten des betrachteten "reichen" Landes ihre Erzeugnisse in den anderen "reichen" Ländern absetzen können.<sup>2)</sup> Je geringer diese Absatzmöglichkeiten sind, desto mehr wird die Erzeugung dieser Produkte eingeschränkt. Unter der dieser Untersuchung zugrunde liegenden Voraussetzung, daß diese Produkte relativ arbeitsintensiv hergestellt werden, werden bei einer Betrachtung anhand des Samuelson-Stolper-Theorems<sup>3)</sup> in den arbeitsintensiven Wirtschaftszweigen mehr Arbeitskräfte freigesetzt, als in den kapitalintensiven Wirtschaftszweigen benötigt werden. Die dadurch entstehenden Differenzen zwischen Angebot und Nachfrage an den Faktormärkten führen zu einer relativen Lohnsenkung.<sup>4)</sup> Da anzunehmen ist, daß die Diskrepanzen zwischen Angebot und Nachfrage an den Faktormärkten auf Grund der umfangreicheren Produktionseinstellung größer sind, als es der Fall wäre, wenn alle "reichen" Länder ihre Märkte öffneten, wird die relative Lohnsenkung auch größer sein.

---

1) Siehe drittes Kapitel, S. 123 f.

2) Siehe Abschnitt 1 dieses Kapitels, S. 172 f. und 175 f.

3) Siehe drittes Kapitel, S. 98 ff.

4) Siehe drittes Kapitel, S. 100 und 102.

Auf die relative Lohnsenkung reagieren die Produzenten mit der Substitution des Faktors Kapital durch den Faktor Arbeit. Das Einsatzverhältnis zwischen Arbeit und Kapital wird somit größer, wodurch das Grenzprodukt der Arbeit sinkt. Das wäre gleichbedeutend mit einer absoluten Lohnsenkung.<sup>1)</sup> Da die relative Lohnsenkung für den vorliegenden speziellen Fall größer wäre, würde auch der Substitutionsprozeß einen größeren Umfang annehmen und dadurch der absolute Lohn tendenziell stärker sinken als bei allseitiger Marktöffnung.

Diese Schlußfolgerung gilt natürlich nur unter den speziellen Voraussetzungen des Samuelson-Stolper-Theorems.<sup>2)</sup> Alle gegen das Theorem vorgebrachten Einwände haben auch jetzt ihre volle Gültigkeit, das heißt, ob der Lohn absolut sinken wird, kann für die Realität nicht mit Bestimmtheit gesagt werden. Da der Produktionsfaktor Arbeit in dem betrachteten Lande mehr in Mitleidenschaft gezogen wird, als es bei allseitiger Marktöffnung der Fall ist, kann daraus aber der Schluß gezogen werden, daß der Grad der Wahrscheinlichkeit einer absoluten Lohnsenkung größer wäre.

---

1) Siehe drittes Kapitel, S. 101 und 104.

2) Das Modell von Samuelson und Stolper ist ein Zwei-Länder-Modell. In dem Fall, daß nur ein "reiches" Land seine Märkte öffnet, wäre aber ein Drei-Länder-Modell notwendig. Da jedoch davon ausgegangen wird, daß zwischen den "reichen" Ländern keine oder nur ganz geringe Handelsschranken bestehen, bleibt die Situation für die Produzenten des betrachteten "reichen" Landes in bezug auf die Märkte der "reichen" Länder gleich, sie haben überall Zutritt; für sie bleibt es ein Zwei-Länder-Fall. Da alle Veränderungen in dem Theorem von Samuelson und Stolper von der Veränderung des Produktionsvolumens dieser Produzenten ausgehen, kann hier die Betrachtung des Zwei-Länder-Modells beibehalten werden.

Dieser Verminderung der Knappheit des Produktionsfaktors Arbeit steht aber langfristig auch hier auf Grund einer steigenden Nachfrage nach Dienstleistungen eine Nachfragesteigerung nach Arbeitskräften gegenüber, die die Gefahr einer absoluten Lohnsenkung bannen wird. Das gleiche gilt für das langfristige Wachstum der Wirtschaft.<sup>1)</sup>

## Achtes Kapitel - Wandlung der Handelspolitik der anderen "reichen" Länder

### 1. Folgen des Wandels für das betrachtete "reiche" Land

Bisher wurde die Handelspolitik der "reichen" Länder als Konstante betrachtet. Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, daß alle "reichen" Länder im Laufe der Zeit ihre Handelsbeschränkungen gegenüber Einfuhren aus "armen" Ländern abbauen. Die bisher nur in dem einen "reichen" Lande angebotenen Exportgüter der "armen" Länder strömen jetzt in alle "reichen" Staaten ein. Die Preise der betreffenden Güter werden in dem betrachteten "reichen" Lande steigen, in den anderen "reichen" Ländern dagegen sinken. Hier werden sowohl einheimische Produzenten als auch Produzenten des betrachteten "reichen" Landes, die ihre Erzeugnisse seit dem Beginn des Umstellungsprozesses in ihrem Lande in anderen "reichen" Ländern verkauft haben, aus dem Markt ausscheiden beziehungsweise als Anbieter in dem betrachteten "reichen" Lande auftreten. Da sich das "billige" Angebot der "armen" Länder jetzt aber über einen bedeutend größeren Raum verteilt, werden sich die Preise auf einem Niveau einpendeln,

---

1) Siehe zweites Kapitel, S. 77 ff., und drittes Kapitel, S. 125 f.

zu dem auch noch Erzeuger des betrachteten "reichen" Landes, die bereits früher aus dem Markt ausgeschieden waren, kostendeckend oder mit Gewinn produzieren könnten. Inwieweit sich diese Entwicklung abspielen wird, hängt jedoch davon ab, in welchem Umfang die "armen" Länder in der Lage sind, ihr Angebot zu erweitern. Je elastischer das Angebot der "armen" Länder auf das steigende Niveau der Preise reagiert, desto weniger werden die Preise steigen und desto geringer ist die Zahl der Produzenten in dem betrachteten "reichen" Lande, die bei einer von Anfang an einheitlichen Einfuhrpolitik der "reichen" Länder nicht aus dem Wirtschaftsprozess ausgeschieden wären.

Muß ein Teil des Anpassungsprozesses in dem betrachteten "reichen" Lande rückgängig gemacht werden, so könnte für dieses Land aus der Anpassung ein Verlust entstanden sein, der nur hätte vermieden werden können, wenn der erste Anpassungsprozeß durch Handelsbeschränkungen ganz oder teilweise verhindert worden wäre. Ob ein solches Verhalten ökonomisch zweckmäßig ist, hängt von der Zeit ab, die die anderen "reichen" Länder bis zu einer Änderung ihrer Einfuhrpolitik verstreichen lassen. Muß damit gerechnet werden, daß dieser Wandel in der Handelspolitik so lange auf sich warten läßt, daß die Kosten der beiden Anpassungsprozesse geringer sind als der allgemeine volkswirtschaftliche Nachteil, der sich bis zu diesem Zeitpunkt aus dem Verzicht auf Handelsbeziehungen mit den "armen" Ländern für das betrachtete "reiche" Land ergeben hätte, so ist es ökonomisch falsch, den Handel mit den "armen" Ländern zu behindern.

## 2. Mögliche wirtschaftspolitische Konsequenzen für das betrachtete "reiche" Land

Erscheint jedoch auf Grund des eben angestellten Vergleichs der erste Anpassungsprozeß in seinem Umfang ökonomisch nicht gerechtfertigt, so sollte nicht zu "ewigen" Handelsbeschränkungen gegriffen werden, vielmehr sollte das "reiche" Land, das seine Märkte den Einfuhren aus "armen" Ländern öffnen möchte, die anderen "reichen" Staaten unter Hinweis auf die mit einem freien Handelsverkehr verbundenen Vorteile zu einer gleichfalls unbehinderten Einfuhr der Erzeugnisse aus "armen" Ländern zu bewegen versuchen. Für die Bedeutung dieser Übereinkünfte zu einer gemeinsamen Handelspolitik wäre es vorteilhaft, wenn auch die "armen" Länder an den dazu notwendigen Verhandlungen beteiligt würden, denn Mißverständnisse und Irrtümer könnten so leichter überwunden werden.<sup>1)</sup> Erwähnt sei in diesem Zusammenhang die Tagung des internationalen Baumwolltextilien-Ausschusses 1962 in Genf, auf der das Weltbaumwollabkommen geschlossen wurde.<sup>2)</sup>

- 
- 1) Das trifft insbesondere auf Absprachen über die notwendige Dauer der Übergangszeit zu (siehe viertes Kapitel), die leicht von den "armen" Ländern als unangemessen lang angesehen werden kann.
  - 2) "An den Verhandlungen im Baumwolltextilien-Ausschuß haben Länder teilgenommen, die wesentlich an der Ausfuhr und Einfuhr von Baumwolltextilien interessiert sind. Als Ausfuhrländer waren beteiligt: Japan, Hongkong (vertreten durch Großbritannien), Indien, Pakistan, Spanien und Portugal, als Einfuhrländer: Die USA, Großbritannien, die EWG-Länder, Kanada, Australien, Dänemark, Norwegen, Schweden und Österreich. Das Abkommen strebt eine geordnete Ausweitung des Welthandels in Baumwolltextilien an. Kernpunkte des Abkommens sind die Schutzklausel für den Fall von Marktstörungen bei der Einfuhr bereits liberalisierter Erzeugnisse und die schrittweise Erhöhung der Kontingente für noch nicht liberalisierte Waren." Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Nummer 36, vom 21. Februar 1962, S. 304.

Scheitern die Verhandlungen jedoch am Widerstand der anderen "reichen" Länder, so kann ein völliger oder wenigstens teilweiser Verzicht auf den Abbau der Handelsbeschränkungen unumgänglich werden. Die Entscheidung darüber muß im Einzelfall auf Grund des Grades der zu erwartenden Schwierigkeiten gefällt werden.

Schluß - Abbau der Handelsbeschränkungen als Beitrag  
zur Entwicklungshilfe

Von Rosenstein-Rodan wurde bereits während des zweiten Weltkrieges die Ansicht vertreten, daß die Industrialisierung wirtschaftlich unterentwickelter Länder nicht schrittweise, sondern ruckartig durch einen "big push" vor sich gehen sollte, denn eine gegenseitige Ergänzung verschiedener Industrien ist die wichtigste Voraussetzung für einen erfolgreichen Aufbau einer Industrie. Nur so können für die produzierten Güter genügend Abnehmer (im eigenen Land) gefunden werden.<sup>1)</sup>

Obwohl dieser Gedanke im Prinzip richtig ist, liegt jedoch in der Überbetonung des Inlandabsatzes die große Gefahr, daß in den "armen" Ländern Produktionsstätten geschaffen werden, die von der Kostenseite betrachtet in diesen Ländern hätten niemals gebaut werden dürfen. Eine Verschwendung von Produktionsfaktoren wäre sonst nicht zu vermeiden.

Gelingt es aber, die "armen" Länder am internationalen Handel teilnehmen zu lassen, so braucht bei einem Aufbau einer Industrie den Absatzmöglichkeiten im eigenen Land keine derart große Bedeutung beigemessen zu werden. Die Produktionsfaktoren können unter Berücksichtigung der Exportmöglichkeiten in den ertragreichsten Verwendungen eingesetzt werden. Der Abbau der Handelsschranken in den "reichen" Ländern kann deshalb nach der Auffassung Viners für die anderen Länder eine größere Wohltat

---

1) Rosenstein-Rodan, P.N., Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe, in: The Economic Journal, Band 53, 1943, S. 202 ff.

sein als die laut verkündeten Beihilfen, Anleihen und technischen Unterstützungen. 1)

Das kann natürlich nicht heißen, daß die Hilfeleistungen gegenüber der Öffnung der Märkte der "reichen" Länder nur eine untergeordnete Rolle spielten. Das Schwergewicht der Bemühungen um die wirtschaftliche Entwicklung der "armen" Länder kann nicht einseitig auf deren Export gelegt werden. Die Bemühungen müssen ebenso auf die Kapitalversorgung gerichtet werden. Hier liegt es besonders in der Hand der wirtschaftlich unterentwickelten Länder, ein Investitionsklima zu schaffen, das auch privates Kapital anlockt, denn ein wirtschaftliches Wachstum kann nicht allein über Kapitaleleistungen von Regierung zu Regierung erreicht werden. Das Schwergewicht der Bemühungen um die wirtschaftliche Entwicklung der "armen" Länder muß deshalb auf drei Säulen ruhen: Der Kapitalhilfe von Regierung zu Regierung, dem Zufluß von Privatkapital (langfristige Verschuldung) und der Ausweitung des Exports.

Wenn man in den "reichen" Ländern heute entschlossen ist, den "armen" Ländern zu helfen, gleichgültig ob aus politischen, ökonomischen oder humanitären Gründen, dann kann die Außenhandelspolitik aus dem Kreis der Mittel nicht ausgeschlossen werden. Dieser Auffassung ist auch Brandt, wenn er schreibt, "die wirtschaftliche Erstarkung der Entwicklungsländer erfordert, ebenso wie ihre politische Selbständigkeit,

---

1) Viner, Jacob, "America's Aims and the Progress of Under-Developed Countries", The Progress of Under-Developed Areas, University of Chicago Press 1952, S. 196.

daß sie in einem gesunden, auf echtem Leistungswettbewerb beruhenden kommerziellen Austausch von Waren, Leistungen und Kapital mit den Industrieländern stehen. Es steht fest, daß nichts Entwicklung mehr fördert als blühender Außenhandel."<sup>1)</sup>

---

1) Brandt, Karl, Weniger Mitleid, mehr Aktivität, in:  
Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 33, vom 8. Februar  
1964.

## LITERATURVERZEICHNIS

- Bachmann, Heinz, Zollpolitik und Entwicklungsländer. Die Zollpolitik der Industriestaaten als Hindernis der wirtschaftlichen Entwicklung unterentwickelter Länder, Tübingen-Zürich 1965
- Beveridge, W. H., Zölle - Lehrbuch des internationalen Handels, Wien 1932
- Bickendorf, Otto, Die Harmonisierung der Arbeitskosten im Gemeinsamen Markt, WWI - Studie zur Wirtschaftsforschung Nr. 4, herausgegeben vom Wirtschaftswissenschaftlichen Institut der Gewerkschaften, Köln 1962
- Black, J., Arguments for Tariffs, in: Oxford Economic Papers, N.S., Band 11, 1959, Deutsche Übersetzung in: Rose, Klaus, Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln und Berlin 1965
- Bombach, Gottfried, Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie, in: Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 17, Berlin 1959
- Brandt, Karl, Weniger Mitleid, mehr Aktivität, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 33, vom 8. Februar 1964
- Buchanan, S., und Ellis, Howard, Approaches to Economic Development, New York 1955
- Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Nummer 36, vom 21. Februar 1962
- Bundestagsdrucksache IV/1658
- Bundestagsdrucksache V/2291
- Caves, Richard E., Trade and Economic Structure, Cambridge/Mass. 1960
- Copland, D. B., Zolltarif und Arbeitsmarkt in Australien, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Band 37
- Das GATT. Eine Textausgabe des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens, eingeführt und zusammengestellt von F.K. Liebich, Genf 1961
- Der Bund als Finanzier. Kredite, Leistungen und Bürgschaften des ERP-Sondervermögens, herausgegeben von Walter Schlauwitz, Bad Godesberg 1965

- Die Baumwollindustrie gehört dazu, in: Vereinigte Wirtschaftsdienste - Inland, Nummer 275, vom 24. November 1966
- Die Kredithilfen des Bundes und der Länder, bearbeitet von Heinrich Dittes, Sonderheft der Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Frankfurt am Main 1966
- Die Textilindustrie zur Problematik der Entwicklungshilfe, in: Die Textilindustrie nimmt Stellung, Heft 2, o.J.
- Dietzel, Heinrich, Bedeutet Export von Produktionsmitteln volkswirtschaftlichen Selbstmord?, Berlin 1907
- Drittes Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Bundesratsdrucksache 490/66
- Dumas, Wolfram, Wider den falsch verstandenen Neoliberalismus, in: Industriekurier, Nummer 59, vom 16. April 1959
- Durchschnittliche Lohnkosten der Textilindustrie pro Stunde Ende 1965, in: Industriekurier, Nummer 172, vom 5. November 1966
- Einfuhr von Nähmaschinen steigt weiter, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 63, vom 16. März 1966
- Ellis, Howard, und Buchanan, S., Approaches to Economic Development, New York 1955
- Englische Textilmaschinen-Ausfuhr geht anhaltend aufwärts, in: Blick durch die Wirtschaft, Nummer 179, vom 6. August 1963
- Eulenberg, Franz, Die handelspolitischen Ideen der Nachkriegszeit, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 25, 1927
- Eulenberg, Franz, Probleme der deutschen Handelspolitik, Jena 1925
- Europa und der Handel mit den Entwicklungsländern, Auszüge aus einer Untersuchung der UN-Wirtschaftskommission für Europa, in: Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Heft 3
- Fisher, Allan G. B., Fortschritt und Soziale Sicherheit, Bern 1947
- Förderung der Entwicklungshilfe durch Hebung der Einfuhr aus den Entwicklungsländern, Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 9, Berlin 1962
- Fourastié, Jean, Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts, Köln 1954
- Fourastié, Jean, La Productivité, Paris 1954

Gegen Umgehung des EWG-Außenzolls, in: Frankfurter Allgemein Zeitung, Nummer 54, vom 5. März 1966

Giersch, Herbert, Allgemeine Wirtschaftspolitik, Wiesbaden 1961

Gminder Belegschaft wird umgeschult, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 14, vom 17. Januar 1964

Haberler, Gottfried, Außenhandel (Theorie), in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Erster Band, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956

Haberler, Gottfried, Der internationale Handel, Berlin 1933

Haberler, Gottfried, Die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels, in: Deutschland und die Weltwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 10, Berlin 1954

Haller, Heinz, Finanzpolitik, Tübingen-Zürich 1957

Handelshilfe für Entwicklungsländer. Ergebnisse der Beratungen des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit, veröffentlicht im Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Nummer 148, vom 2. Oktober 1964

Harms, Bernhard, Strukturwandlungen der Weltwirtschaft, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 25, 1927

Hauptergebnisse der Arbeits- und Sozialstatistik 1965 und 1967, herausgegeben von Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn o.J.

Heckscher, Eli F., The Affect of Foreign Trade on the Distribution of Income, übersetzt aus Ekonomisk Tidskrift, 1919, wiederabgedruckt in: Readings in the Theory of International Trade, Philadelphia und Toronto 1949

Hesse, Helmut, Strukturwandlungen im Welthandel 1950 - 1960/61, Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung, Nummer 9, herausgegeben von Walther G. Hoffmann, Tübingen 1967

Hesse, Helmut, Die Industrialisierung der Entwicklungsländer in ihren Auswirkungen auf den internationalen Handel, in: Gestaltungsprobleme der Weltwirtschaft, Festschrift für Andreas Predöhl, herausgegeben von Harald Jürgensen, Göttingen 1964

Heuss, Ernst, Klassischer Freihandel oder Integration?, in: ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Band XI, 1959

Heuss, Ernst, Zölle und Reallöhne, in: Probleme der schweizerischen Zolltarif-Revision, Veröffentlichungen des Schweizerischen Instituts für Außenwirtschaft und Marktforschung an der Handelshochschule St. Gallen, Zürich und St. Gallen 1951

Hicks, J. R., The Theory of Wages, London 1932

Jahresgutachten 1968 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Bundesratsdrucksache 636/68, vom 3. Dezember 1968

Jelonek, A., Die Entwicklungsländer unter besonderer Berücksichtigung der Entwicklung des Unternehmertums und eines adaptierten technischen Fortschritts, Schriftenreihe zum Handbuch der Entwicklungshilfe, Heft 1, Baden-Baden und Bonn 1961

Kahmann, Hannedore, und Köllner, Lutz, Europäische Wirtschaftspolitik, Münster 1957/58

Kahmann, Hannedore, und Köllner, Lutz, Staatliche Exportförderung - Symptom unserer Zeit, Europa-Archiv, 10. Jahrgang, Juli 1955

Kahmann, Hannedore, und Papke, Renate, Langfristige Strukturwandlungen und Anpassungsprozesse der britischen Baumwollindustrie unter dem Einfluß der Industrialisierung in Indien und anderen asiatischen Ländern, Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Köln und Opladen 1960

Kapferer, C., Förderung der Entwicklungshilfe durch Hebung der Einfuhr aus den Entwicklungsländern, in: Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 9, Berlin 1962

Kein Dumping - Zoll auf türkische Ware, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 172, vom 28. Juli 1966

Keiser, G., Das System der Freihandelszone als ein Weg zu größeren Märkten, in: Wirtschaftsfragen der freien Welt. Festschrift für Ludwig Erhard, herausgegeben von E. Beckerath, F. W. Meyer und A. Müller-Armack, Frankfurt am Main 1957

Kneschaurek, Francesco, Wachstumsbedingte Wandlungen der Beschäftigungsstruktur im industriellen Produktionssektor, in: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 30/II, Berlin 1964

Köllner, Lutz, siehe Kahmann, Hannedore

Koo, A. Y. C., Duty and Non-Duty Imports and Income Distribution, American Economic Review, Band 43, 1953

Krelle, Wilhelm, Lohn: (I) Theorie, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Siebenter Band, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961

Krelle, Wilhelm, Verteilungstheorie, Wiesbaden 1962

Kritische Lage der Baumwollindustrie, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 27, vom 1. Februar 1962

Kruse, Alfred, Außenwirtschaft, Berlin 1958

Küng, Emil, Zölle oder Kontingente?, in: Außenwirtschaft, herausgegeben vom Schweizerischen Institut für Außenwirtschafts- und Marktforschung an der Handelshochschule St. Gallen, 9. Jahrgang, 1954

Lancaster, K., Protection and Real Wages: A Restatement, The Economic Journal, Band 67, 1957

Lancashire mit neuem industriellen Gesicht, in: Blick durch die Wirtschaft, Nummer 182, vom 9. August 1963

Lary, Hall B., Trade of the LDC's: Manufactures Point the Way, in: Columbia Journal of World Business, Summer 1966

Liefmann-Keil, Elisabeth, Ökonomische Theorie der Sozialpolitik, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1961

Lloyd, Louis E., Tariffs: The Case for Protection, New York 1955

Maddison, Angus, Growth and Fluctuation in the World Economy 1870 - 1960, in: Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, Nummer 61, 1962

Meade, J. E., The Theory of International Economic Policy, Band II, Trade and Welfare, New York 1955

Measures for the Economic Development of Underdeveloped Countries, herausgegeben von der UNO, New York 1951

Metzler, Lloyd A., Tariffs, the Terms of Trade and the Distribution of National Income, The Journal of Political Economy, Band 57, 1949

Meussdorfer, Wilhelm, Ganz ohne Planung geht es nicht, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 147, vom 29. Juni 1963

Meyer, F. W., und Willgerodt, H., Der wirtschaftspolitische Aussagewert internationaler Lohnvergleiche, in: Internationale Lohngefälle, herausgegeben vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn 1956

Mit weniger Maschinen und Beschäftigten ebenso viele Baumwollgewebe wie 1963, in: Handelsblatt, Nummer 30, vom 12./13. Februar 1965

Mit Kapital und Technik gegen Niedrigpreisimporte, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, vom 29. November 1968

Müller, Heinz J., Grenzen der Raumpolitik im Rahmen einer Marktwirtschaft, in: ORDO, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Band XII, 1961

Myrdal, Gunnar, An International Economy, Problems and Prospects, New York 1956

Myrdal, Gunnar, Internationale Wirtschaft, Berlin 1958

Neumark, Fritz, Wandlungen in den Auffassungen vom Volkswohlstand, Frankfurt am Main 1961

Niehans, Jürg, Die Wirkungen von Lohnerhöhungen, technischen Fortschritten, Steuern und Spargewohnheiten auf Preise, Produktion und Einkommensverteilung, in: Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 17, Berlin 1959

Nurske, R., Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries, Oxford 1953

Ohlin, Bertil, Besteuerung und Außenhandel, in: Soziale Aspekte der europäischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit, Bericht einer Sachverständigengruppe, Studien und Berichte des Internationalen Arbeitsamts, Neue Folge, Nummer 46, Genf 1956

Ohlin, Bertil, Die Beziehung zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Band 2, 1930/31, wiederabgedruckt in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln und Berlin 1965

Ohlin, Bertil, International and Interregional Trade, Cambridge /Mass. 1933

Oldenberg, Karl, Über Deutschland als Industriestaat, Göttingen 1897

Papke, Renate, siehe Kahmann, Hannedore

Paulsen, Andreas, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Band III, 4. Auflage, in: Sammlung Götschen, Band 1171, Berlin 1965

Paulsen, Andreas, Neue Wirtschaftslehre, 4. Auflage, Berlin und Frankfurt am Main 1958

Pohle, Ludwig, Deutschland am Scheidewege, Leipzig 1902

Porzellan im Grenzland, in: Die Welt, Nummer 21, vom 26. Januar 1965

Predöhl, Andreas, Die "Entwicklungsländer" in der Entwicklung der Weltwirtschaft, in: Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf-Weber-Stiftung, Nummer 12, Juni 1963

Pütz, Theodor, Außenhandelspolitik (II), Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Erster Band, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956

Pütz, Theodor, Dumping, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Dritter Band, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1961

Report to the President and the Congress, by the Commission on Foreign Economic Policy, herausgegeben vom U.S. Government Printing Office, Washington 1954

Richter, Friedrich, Der Codex des Welthandels ist reformbedürftig, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 84, vom 8. April 1960

Rittershausen, Heinrich, Internationale Handels- und Devisenpolitik, Frankfurt 1955

Röpke, Wilhelm, Internationale Ordnung - Heute, Erlenbach-Zürich 1954

Röpke, Wilhelm, Weltwirtschaft und Außenhandelspolitik, Berlin und Wien 1931

Rose, Klaus, Entwicklung und Stand der Außenwirtschaftstheorie, in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln und Berlin 1965

Rose, Klaus, Theorie der Außenwirtschaft, 2. Auflage, Berlin und Frankfurt am Main 1966

Rose, Klaus, Theorie der Einkommensverteilung, Wiesbaden, o.J.

Rosenstein-Rodan, P. N., Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe, in: The Economic Journal, Band 53, 1943

Rothschild, Kurt, Langfristige Verschiebungen der Warenstruktur im Welthandel, in: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Band 30/I

Russenberger, H., Die Auswirkungen der Industrialisierung von Agrarländern auf Industrieexportstaaten, St. Gallen 1949

Rüstow, Alexander, Schutzzoll oder Freihandel?, Frankfurt am Main 1925

Samuelson, M. C., The Australian Case for Protection Re-examined, in: Quarterly Journal of Economics, Band 53, 1939

Samuelson, Paul A., International Trade and the Equalisation of Factor Prices, in: The Economic Journal, Band 58, 1949, Deutsche Übersetzung in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln und Berlin 1965

Samuelson, Paul A., International Factor-Price Equalisation Once Again, in: The Economic Journal, Band 59, 1949, Deutsche Übersetzung in: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln und Berlin 1965

Samuelson, Paul A., siehe Stolper, Wolfgang F.

Samuelson, Paul A., Welfare Economics and International Trade, in: Review of Economic Studies, Band 28, 1938, Deutsche Übersetzung in: Rose, Klaus, Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln und Berlin 1965

Sannwald, Rolf, und Stohler, Jacques, Wirtschaftliche Integration, erschienen in: Studien zur Ökonomie der Gegenwart, Reihe B, Band 8 der Veröffentlichungen der List-Gesellschaft, herausgegeben von Erwin von Beckerath und Edgar Salin, Basel - Tübingen 1958

Schmidt, Detlef, Zur Politik und Theorie der Exportförderung, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 77, 1956

Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 5. Auflage, Tübingen 1958

Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 7. Auflage, Tübingen 1961

Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, III. Teil, 6. verbesserte und erweiterte Auflage, Tübingen 1961

von Schoenebeck, Friedrich List und die Lehre von den Zollwirkungen, Schmollers Jahrbuch 1927/I

- Schumpeter, Joseph A., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 2. Auflage, München und Leipzig 1926
- Scitovsky, Tibor, A Reconsideration of the Theory of Tariffs, in: Review of Economic Studies, Band 9, 1942, wiederabgedruckt in: Readings in the Theory of International Trade, London 1958, Deutsche Übersetzung in: Rose, Klaus, Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln und Berlin 1965
- Shenoy, B. R., Die falsche Doktrin der "Weißen Elephanten". Verhängnisvolle Priorität der Schwerindustrie in Entwicklungsländern, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 301, vom 30. Dezember 1963
- Siebentes Gesetz zur Änderung des Zollgesetzes, Bundesgesetzblatt Teil I, Nummer 41, vom 6. September 1966
- Sombart, Werner, Die Wandlungen des Kapitalismus, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 175, München und Leipzig 1929
- Soziale Aspekte der europäischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit, Bericht einer Sachverständigengruppe, Studien und Berichte des Internationalen Arbeitsamtes, Neue Folge, Nummer 46, Genf 1956
- Sozialbericht 1968, Bundestagsdrucksache V/3256, vom 12. September 1968
- Stavenhagen, Gerhard, Geschichte der Wirtschaftstheorie, 3. Auflage, Göttingen 1964
- Stayley, Eugene, The Future of Underdeveloped Countries, New York 1954
- Stohler, Jacques, siehe Sannwald, Rolf
- Stolper, Wolfgang F., und Samuelson, Paul A., Protection and Real Wages, Review of Economic Studies, Band 9, 1941, wiederabgedruckt in: Readings in the Theory of International Trade, Philadelphia und Toronto 1949
- Sufrin and Wolf, Capital Formation and Foreign Investment in Underdeveloped Areas, Syracuse 1955
- Taussig, Frank William, Some Aspects of the Tariff Question, Cambridge 1915
- Throm, Wilhelm, Das Siegerland ist kein Notstandsgebiet, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 179, vom 6. August 1963
- Übersicht über die Soziale Sicherung in Deutschland, herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Bonn 1967

- Vernunftfehen mit der japanischen Konkurrenz, in: Der Volkswirt, Nummer 40, vom 8. Oktober 1965
- Vetter, Ernst Günter, Ist die Textilindustrie über den Berg?, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 11, vom 14. Januar 1964
- Viner, Jacob, "America's Aims and the Progress of Under-Developed Countries", The Progress of Under-Developed Areas, University of Chicago-Press 1952
- Viner, Jacob, Dumping: A Problem in International Trade, Chicago 1923
- Viner, Jacob, Stabilität und Fortschritt: Das Problem der ärmeren Länder, Zeitschrift für Nationalökonomie, Band 18, 1958
- Viner, Jacob, Studies in the Theory of International Trade, New York 1937
- Wages and Related Elements of Labour Cost in European Industry 1955. A Preliminary Report, in: International Labour Review, 1957 (76)
- Wagner, Adolph, Agrar- und Industriestaat, 2. Auflage, Jena 1902
- Weber, Max, Der Sinn der Wertfreiheit der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften, in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, 2. Auflage, Tübingen 1951
- Widmer, Max, Dumping und dumpingähnliche Tatbestände im Außenhandel, Veröffentlichungen der Handelshochschule St. Gallen, Reihe A, Heft 60, Zürich und St. Gallen 1961
- Willgerodt, Hans, und Meyer, F.W., Der wirtschaftspolitische Aussagewert internationaler Lohnvergleiche, in: Internationale Lohngefälle, herausgegeben vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn 1956
- Willgerodt, Hans, Soziale Harmonisierung - ein Schlagwort, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nummer 188, vom 13. August 1960
- Wolf and Sufrin, Capital Formation and Foreign Investment in Underdeveloped Areas, Syracuse 1955
- Zimmerman, Louis Jacques, Arme und reiche Länder, Köln 1963
- Zusammenarbeit mit japanischen Firmen bei Nähmaschinen bewährt sich, in: Handelsblatt, Nummer 62, vom 30. März 1965
- Zweites Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Bundestagsdrucksache V/123, vom 15. Dezember 1965
- Zwiedinek-Südenhorst, Otto von, Sozialpolitik, Leipzig 1911

## Lebenslauf

Am 18. August 1935 wurde ich als Sohn des kaufmännischen Angestellten Peter Haupt und dessen Ehefrau Aenne, geborene Gräf, in Mainz geboren. Von 1941 bis 1949 besuchte ich die Volksschule in Finsterwalde/Mark Brandenburg. Daran anschließend war ich Schüler auf neusprachlichen Gymnasien in Marburg und Gießen und legte im Frühjahr 1956 am Alten Realgymnasium in Gießen die Reifeprüfung ab.

Das Studium der Nationalökonomie führte mich dann 1956 an die Universität in Marburg, wo ich am 22. Juli 1960 das Examen für Diplom-Volkswirte bestand. Nach einer etwas über einjährigen Tätigkeit im Finanz- und Rechnungswesen eines Chemieunternehmens wurde ich 1962 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz und setzte hier das Studium der Nationalökonomie fort. Seit Frühjahr 1964 arbeite ich als Referent im Deutschen Industrie- und Handelstag.

Die mündliche Doktorprüfung bestand ich am 11. Juli 1968.



